

附錄一、

台南市夜市名冊

No.	區別	夜市名稱	營業地點	每週營業日
1	東區	仁和夜市	台南市仁和路 97 之 1 號對面	一
2	東區	*大東夜市	台南市林森路一段 276 號	一、二、五
3	南區	*日新夜市	台南市明興路 45 號（南區公所前）	一、三、六
4	南區	喜樹夜市	台南市喜樹路 222 巷 52 號前廣場	五
5	南區	光州夜市	台南市中華南路二段 247 號	二、五
6	中西區	*武聖夜市	台南市武聖路 69 巷內	三、六
7	北區	*花園夜市	台南市海安路三段與和緯路口	四、六、日
8	北區	*大台南活力 夜市	台南市海安路三段與民德路口	一、二、五
9	北區	成功夜市	台南市西門路四段 171 巷內	二、五
10	北區	永華夜市	台南市崑山中學斜對面	三、六
11	安平區	*五期永華 夜市	台南市永華路二段 407 號	四、日
12	安南區	中洲寮夜市	台南市長和路三段口	二、六
13	安南區	樺谷夜市	台南市安富街 327 號	日
14	安南區	*海佃夜市	台南市海佃路一段 201 號	四
15	安南區	十二佃夜市	台南市公學路四段 160 號前	一
16	安南區	*國宅夜市 （草湖寮）	台南市安中路一段 702、700 巷口內	三、六
17	安南區	本淵寮夜市	台南市本原街三段 228 號	五

*為本研究抽樣選取之夜市

週一	週二	週三	週四	週五	週六	週日
• 仁和夜市 • 大東夜市 • 日新夜市 • 大台南活力夜市 • 十二佃夜市	• 大東夜市 • 光州夜市 • 大台南活力夜市 • 成功夜市 • 中洲寮夜市	• 日新夜市 • 武聖夜市 • 永華夜市 • 國宅夜市	• 花園夜市 • 五期永華夜市 • 海佃夜市	• 大東夜市 • 喜樹夜市 • 光州夜市 • 大台南活力夜市 • 成功夜市 • 本淵寮夜市	• 日新夜市 • 武聖夜市 • 花園夜市 • 永華夜市 • 中洲寮夜市 • 國宅夜市	• 花園夜市 • 五期永華夜市 • 樺谷夜市

資料來源：台南市政府市場管理課，截至 2006 年 3 月底止資料

附錄二、

《台灣省攤販管理條例》

中華民國八十八年六月三十日經濟部經（八八）商字第八八二一四二〇一號訂定全文十七條

第一條 經濟部（以下簡稱本部）為管理臺灣省攤販，特訂定本規則。

第二條 本規則所稱之攤販，其種類如下：

一、 固定攤販：指經主管機關許可在市場外指定之一定場所設攤販賣物品者。

二、 流動攤販：指經主管機關許可在市場外指定地區以肩挑負販、活動攤架或各種車輛販賣物品者。

第三條 本規則所稱主管機關，在中央為經濟部，在縣（市）為縣（市）政府，在鄉（鎮、市）為鄉（鎮、市）公所。

攤販之規劃、登記、發證及管理事項由建設單位辦理；違規攤販之取締，由警察單位辦理。

第四條 現有之公、民有市場攤（鋪）位，應儘量容納攤販，如市場攤販不敷時，主管機關會同有關機關指定攤販臨時集中區（段）及營業時間，發證管理。

前項攤販臨時集中區（段）應視實際需要規劃攤位範圍、必要時得訂定攤販設施基準。

農村季節性自行生產之產品零售，得在攤販臨時集中區（段）內劃定適當地點由零售人向主管機關登記繳納場地使用管理費及清潔服務費後，限時以供臨時設攤，每週不得逾五日。

第五條 攤販臨時集中區（段）應按攤販營業種類集中安置，同一區（段）得於不同時間容早、日、夜三種攤販。

前項早、日、夜攤販之營業時間，主管機關應依地方實際需要訂定之。

第六條 攤販臨時集中區（段）因環境變遷，有妨害市容、交通或其他事故必須遷移者，主機關應於一個月前公告指定遷移地區（段）並分別通知攤販業者遷移。

第七條 申請攤販許可證者，應在當地設籍六個月以上，並符合下列規定之一者為限：

一、 政府列冊之低收入戶。

二、 經發證或登記有案目前仍從事攤販業者。

三、 領有殘障手冊之殘障者。

四、經村里長證明無固定職業收入，家庭賴其生活者。

前項所稱當地係受理申請之省轄市或鄉（鎮、市）主管機關所轄行政區域而言。

第八條 經營攤販業者，應經主管機關許可，取得攤販許可證，並應加入攤販協會為會員後始得營業。

在未依規定成立攤販協會之地區，主管機關應輔導其成立攤販協會。

第九條 申請攤販許可證，應填具申請書，並檢附有關證明文件，送該管省轄市或鄉（鎮、市）主管機關核辦。

前項攤販許可證分為固定與流動二種，有效期間均為三年，期間欲繼續營業，應於屆滿前一個月重新提出申請。

第一項攤販許可證一戶得申請一證。

第十條 都市重要地區（段）、觀光地區、市場周圍，重要交通道路等處所及飲食攤販，不發給流動攤販許可證。

第十一條 攤販應於每月底前一次繳清當月場地使用管理費及清潔服務費，其費額按面積、位及營業種類由主管機關訂定。

第十二條 攤販應遵守下列規定：

- 一、應在指定區（段）及時間內營業。
- 二、營業設備及販賣之物品應排列整齊，並保持環境清潔。
- 三、活動攤架不得固著於地面，每天休業時應將攤架遷離現址。
- 四、飲食設備及攤販之食品應符合有關衛生法令規定之標準並經常保持整潔。
- 五、應自備有蓋不漏水容器存放廢棄物，並隨時保持乾淨。
- 六、不得存放危險性油料、爆裂物或易燃物品。
- 七、許可證應於營業時間懸掛於明顯易見之處。
- 八、固定攤販攤位內不得作住家之用。
- 九、不得有妨害衛生、交通、公共秩序、製造噪音及違規之行為。

第十三條 主管機關應委由攤販協會協助辦理下列事項，其無攤販協會組織之地區，由主管機關僱用攤販管理人員辦理：

- 一、公共秩序之維持。
- 二、環境衛生之維護。
- 三、違規攤販之告發或檢舉。
- 四、各項費用之催繳。
- 五、其他有關攤販之管理及交辦事項。

攤販協會於辦理前項事項時得請當地警察、衛生單位配合之。

第十四條 攤販有下列情事之一者，應予撤銷攤販許可證。

- 一、申請事項有虛偽不實之情事者。
 - 二、擅自變更營業種類、地點、時間者。
 - 三、無故停止營業逾三個月以上者。
 - 四、將攤位出租、轉讓或交由他人代為營業者。
 - 五、本人、配偶獲配市場攤位者。
 - 六、無故未依第六條規定期限遷至指定地區（段）者。
 - 七、經政府輔導轉業者。
 - 八、戶籍遷離原發許可證之省轄市或鄉（鎮、市）者。
 - 九、積欠營業稅、場地使用管理費或清潔服務費達三個月者。
- 攤販有前項第三款至七款情事之一，經主管機關撤銷許可證者，不得再提出申請。

第十五條 違反本規則規定者，依道路交通管理處罰條例、食品衛生管理法、廢棄物清理法、行政執行法及其他有關法令處罰。

第十六條 本規則規定之書、表、證格式由本部另定之。

第十七條 本規則自中華民國八十八年七月一日發布施行。

附錄三、

台南市夜市經營現況訪談大綱

立地條件

1. 貴夜市成立至今已有幾年？地點選擇的考量因素？
2. 夜市為何設置於空地且為露天的開放形式？

市場經營

1. 夜市的面積？攤販的數量？攤販類型有幾種？那一攤販種類較多？
2. 一星期營業天數有幾天（星期幾營業）？營業時間大約是幾點到幾點？為何不是每天營業？
3. 從開幕營業到「結市」，大概需要花費多少的時間、經費、人力？才有今日的規模？
4. 夜市是否有成立自治管理委員會？運作情形？
5. 現今夜市營運有無任何宣傳策略？
6. 攤販、住戶、警察等與夜市之間的互動情形？有無抗爭或糾紛情事產生？

消費潛力

1. 就您的觀察，那一時段夜市人潮較多？
2. 來逛夜市的大概是哪些人？那一年齡層較多？男女比例？職業類別？
3. 現今夜市營業狀況大致為何？生意變好變壞的可能因素為何？
4. 據您所知，目前台南市夜市各區分佈的情形？彼此之間有無交流？
5. 您認為貴夜市具有哪些魅力特色可以吸引觀光客？是別的景點比不上的？

策略輔導

1. 台北市、高雄市曾宣傳行銷其觀光夜市（如饒河街觀光夜市、六合觀光夜市等）。請問您對於以觀光為號召，發展「觀光夜市」的看法？
2. 台南市政府對夜市有無輔導措施？希望有哪些輔導措施以及相關協助？
3. 是否贊成夜市統一管理？

附錄四、

台南市夜市遊憩吸引力與遊客滿意度、忠誠度之研究（預試問卷）

親愛的朋友，您好：

首先感謝您填寫這份問卷，您的想法和意見非常寶貴，懇請 撥冗填答問卷中的各項問題，本問卷採不記名方式填寫，您的資料將純供學術研究使用，完全不對外公開，敬請放心依個人看法填答。

敬祝身體健康！

國立台灣師範大學
運動與休閒管理研究所
研究生：蕭湘勻
指導教授：朱文增 博士

第一部份：夜市參與行為

以下問題是關於您在**台南市逛夜市**的相關行為，請依照實際情形回答，
並勾選（打✓）您認為最適當的選項。

1.請問您逛夜市的主要動機為何？（可複選）

- (1) ☐ 休閒娛樂 (2) ☐ 品嚐美食小吃 (3) ☐ 逛街購物
(4) ☐ 慕名而來 (5) ☐ 離家近 (6) ☐ 喜歡熱鬧氣氛
(7) ☐ 打發時間 (8) ☐ 陪別人逛夜市 (9) ☐ 其他（請說明）_____

2.請問您通常以什麼方式獲得夜市的資訊？（可複選）

- (1) ☐ 電視廣播 (2) ☐ 報章雜誌 (3) ☐ 旅遊書籍
(4) ☐ 親友告知 (5) ☐ 網際網路 (6) ☐ 其他（請說明）_____

3.請問您通常在哪一時段來逛夜市？（可複選）

- (1) ☐ 週一至週五晚上 7 點—10 點 (2) ☐ 週一至週五晚上 10 點以後
(3) ☐ 週末晚上 7 點—10 點 (4) ☐ 週末晚上 10 點以後
(5) ☐ 其他（請說明）_____

4.請問您通常是使用何種交通工具前來逛夜市？（可複選）

- (1) ☐ 走路 (2) ☐ 搭公車 (3) ☐ 搭計程車
(4) ☐ 騎腳踏車 (5) ☐ 騎摩托車 (6) ☐ 開車
(7) ☐ 其他（請說明）_____

（請接下頁）

5.請問您來逛夜市平均所需花費的交通時間為？(單選)

- (1) ☐ 5 分鐘以內 (2) ☐ 6—10 分鐘 (3) ☐ 11—20 分鐘
(4) ☐ 21—30 分鐘 (5) ☐ 31 分鐘以上

6.請問您逛夜市時通常同行的伴侶性質？(單選)

- (1) ☐ 單獨一人 (2) ☐ 家人親戚
(3) ☐ 同學、同事、朋友
(4) ☐ 其他(請說明) _____

7.請問您逛夜市的頻率約為？(單選)

- (1) ☐ 每天 (2) ☐ 每週一次以上
(3) ☐ 兩週一次 (4) ☐ 每月一次
(5) ☐ 偶而(兩三個月一次)
(6) ☐ 很少或第一次來

8.請問您每次逛夜市平均花費多少時間？(單選)

- (1) ☐ 30 分鐘以內 (2) ☐ 30 分—1 小時
(3) ☐ 1—2 小時 (4) ☐ 2—3 小時
(5) ☐ 3 小時以上

9.請問您每次逛夜市平均消費的金額大約為？(單選)

- (1) ☐ 100 元以下 (2) ☐ 101 元—300 元
(3) ☐ 301 元—500 元 (4) ☐ 501 元—700 元
(5) ☐ 701 元—900 元 (6) ☐ 901 元—1100 元
(7) ☐ 1101 元以上

10.請問您是否固定只在幾處夜市逛夜市？

(1) ☐ 是，固定那幾處？(可複選，最多三處)

- | | | | |
|----------------------------------|--------------------------------|---------------------------------|---------------------------------|
| ☐ 武聖夜市 | ☐ 花園夜市 | ☐ 大東夜市 | ☐ 小北成功夜市 |
| ☐ 大台南活力夜市 | ☐ 永華夜市 | ☐ 五期永華夜市 | |
| ☐ 仁和夜市 | ☐ 日新夜市 | ☐ 喜樹夜市 | ☐ 光州夜市 |
| ☐ 中洲寮夜市 | ☐ 樺谷夜市 | ☐ 海佃夜市 | ☐ 十二佃夜市 |
| ☐ 國宅夜市 | ☐ 本淵寮夜市 | | |

(2) ☐ 否

(請接下頁)

第二部分：遊憩吸引力

請問您認為台南市夜市具備哪些吸引力，請依您的同意程度，勾選（打✓）於「☐」內，5 代表非常同意...1 代表非常不同意，以此類推。

	非常 不同 意 1	不 同 意 2	普 通 3	同 意 4	非常 同 意 5
1. 每天都有夜市可以逛.....	☐	☐	☐	☐	☐
2. 夜市代表本土文化.....	☐	☐	☐	☐	☐
3. 夜市知名度高.....	☐	☐	☐	☐	☐
4. 夜市交通易達性高.....	☐	☐	☐	☐	☐
5. 夜市為夜間休閒的場所.....	☐	☐	☐	☐	☐
6. 夜市販售的東西價格便宜.....	☐	☐	☐	☐	☐
7. 可討價還價.....	☐	☐	☐	☐	☐
8. 夜市裡什麼都有.....	☐	☐	☐	☐	☐
9. 小吃美食選擇多、口味道地.....	☐	☐	☐	☐	☐
10. 百貨類商品新穎、多樣化.....	☐	☐	☐	☐	☐
11. 遊樂類攤位選項多、具趣味性.....	☐	☐	☐	☐	☐
12. 攤販服務態度親切.....	☐	☐	☐	☐	☐
13. 夜市基本公共設施完善（如公廁）.....	☐	☐	☐	☐	☐
14. 夜市垃圾桶數量足夠，位置適當.....	☐	☐	☐	☐	☐
15. 夜市停車方便.....	☐	☐	☐	☐	☐
16. 夜市為開放式的露天型態.....	☐	☐	☐	☐	☐
17. 夜市熱鬧愉悅的氣氛.....	☐	☐	☐	☐	☐
18. 夜市的動線設計佳.....	☐	☐	☐	☐	☐
19. 夜市意象與周遭環境的協調性高.....	☐	☐	☐	☐	☐
20. 夜市攤販衛生可靠.....	☐	☐	☐	☐	☐
21. 夜市環境乾淨清潔.....	☐	☐	☐	☐	☐
22. 逛夜市安全無虞.....	☐	☐	☐	☐	☐
23. 逛夜市沒有拘束感，能放鬆身心.....	☐	☐	☐	☐	☐
24. 整體而言，台南市夜市相當具有吸引力.....	☐	☐	☐	☐	☐

接下頁

第三部分：遊客滿意度

請問您對於台南市夜市的滿意度，請依您的同意程度，勾選(打✓)於「☐」內，5 代表非常同意...1 代表非常不同意，以此類推。

	非常 不同 同意 1	不 同 意 2	普 通 3	同 意 4	非 常 同 意 5
1. 台南市夜市環境令我感到滿意.....	☐	☐	☐	☐	☐
2. 台南市夜市活動令我感到滿意.....	☐	☐	☐	☐	☐
3. 台南市夜市服務設施令我感到滿意.....	☐	☐	☐	☐	☐
4. 台南市夜市體驗令我感到滿意.....	☐	☐	☐	☐	☐
5. 整體而言，逛台南市夜市令我感到滿意.....	☐	☐	☐	☐	☐

第四部分：遊客忠誠度

請問您對於台南市夜市的忠誠度，請依您的同意程度，勾選(打✓)於「☐」內，5 代表非常同意...1 代表非常不同意，以此類推。

	非常 不同 同意 1	不 同 意 2	普 通 3	同 意 4	非 常 同 意 5
1. 我以後還會來逛台南市夜市.....	☐	☐	☐	☐	☐
2. 我會向親朋好友推薦台南市夜市.....	☐	☐	☐	☐	☐
3. 我會跟其他人宣傳台南市夜市的優點.....	☐	☐	☐	☐	☐

第五部分：人口統計變項

1.性別：(1) ☐男 (2) ☐女

2.年齡：

- (1) ☐19 歲及以下 (2) ☐20—29 歲 (3) ☐30—39 歲
(4) ☐40—49 歲 (5) ☐50—59 歲 (6) ☐60 歲以上

(請接下頁)

3.婚姻狀況：(1) ☐ 已婚 (2) ☐ 未婚

4.教育程度：

- (1) ☐ 國（初）中（含以下） (2) ☐ 高中（職）
(3) ☐ 大學（專） (4) ☐ 研究所及以上

5.職業：

- (1) ☐ 軍警公教 (2) ☐ 工商 (3) ☐ 農漁林牧 (4) ☐ 家管
(5) ☐ 學生 (6) ☐ 自由業 (7) ☐ 無業或退休
(8) ☐ 其他（請說明）_____

6.每月個人收入/零用錢？

- (1) ☐ 10,000 元以下 (2) ☐ 10,001—30,000 元
(3) ☐ 30,001—50,000 元 (4) ☐ 50,001—70,000 元
(5) ☐ 70,001—90,000 元 (6) ☐ 90,001 元以上

7.居住地：

- (1) ☐ 台南市 (2) ☐ 台南縣 (3) ☐ 高雄市
(4) ☐ 高雄縣 (5) ☐ 其他（請說明）_____

本問卷到此結束，非常謝謝您的耐心作答，

煩請檢查有無漏填，再次感謝您的協助！

附錄五、

台南市夜市遊憩吸引力與遊客滿意度、忠誠度之研究（正式問卷）

親愛的朋友，您好：

首先感謝您填寫這份問卷，您的想法和意見非常寶貴，懇請 撥冗填答問卷中的各項問題，本問卷採不記名方式填寫，您的資料將純供學術研究使用，完全不對外公開，敬請放心依個人看法填答。

敬祝

身體健康 萬事如意

國立台灣師範大學

運動與休閒管理研究所

研究生：蕭湘勻

指導教授：朱文增 博士

中華民國 95 年 4 月

第一部份：夜市參與行為

以下問題是關於您在**台南市逛夜市**的相關行為，請依照實際情形回答，並勾選（打✓）您認為最適當的選項。

1.請問您逛夜市的主要動機為何？（可複選）

- (1) ☐ 休閒娛樂 (2) ☐ 品嚐美食小吃 (3) ☐ 逛街購物
(4) ☐ 慕名而來 (5) ☐ 離家近 (6) ☐ 喜歡熱鬧氣氛
(7) ☐ 打發時間 (8) ☐ 陪別人逛夜市 (9) ☐ 其他（請說明）_____

2.請問您通常以什麼方式獲得夜市的資訊？（可複選）

- (1) ☐ 電視廣播 (2) ☐ 報章雜誌 (3) ☐ 旅遊書籍
(4) ☐ 親友告知 (5) ☐ 網際網路 (6) ☐ 其他（請說明）_____

3.請問您通常在哪一時段來逛夜市？（可複選）

- (1) ☐ 週一至週五晚上 7 點—10 點 (2) ☐ 週一至週五晚上 10 點以後
(3) ☐ 週末晚上 7 點—10 點 (4) ☐ 週末晚上 10 點以後
(5) ☐ 其他（請說明）_____

4.請問您通常是使用何種交通工具前來逛夜市？（可複選）

- (1) ☐ 走路 (2) ☐ 搭公車 (3) ☐ 搭計程車
(4) ☐ 騎腳踏車 (5) ☐ 騎摩托車 (6) ☐ 開車
(7) ☐ 其他（請說明）_____

（請接下頁）

5.請問您來逛夜市平均所需花費的交通時間為？(單選)

- (1) ☐ 5 分鐘以內 (2) ☐ 6—10 分鐘 (3) ☐ 11—20 分鐘
(4) ☐ 21—30 分鐘 (5) ☐ 31 分鐘以上

6.請問您逛夜市時通常同行的伴侶性質？(單選)

- (1) ☐ 單獨一人 (2) ☐ 家人親戚
(3) ☐ 同學、同事、朋友
(4) ☐ 其他(請說明) _____

7.請問您逛夜市的頻率約為？(單選)

- (1) ☐ 每天 (2) ☐ 每週一次以上
(3) ☐ 兩週一次 (4) ☐ 每月一次
(5) ☐ 偶而(兩三個月一次)
(6) ☐ 很少或第一次來

8.請問您每次逛夜市平均花費多少時間？(單選)

- (1) ☐ 30 分鐘以內 (2) ☐ 30 分—1 小時
(3) ☐ 1—2 小時 (4) ☐ 2—3 小時
(5) ☐ 3 小時以上

9.請問您每次逛夜市平均消費的金額大約為？(單選)

- (1) ☐ 100 元以下 (2) ☐ 101 元—300 元
(3) ☐ 301 元—500 元 (4) ☐ 501 元—700 元
(5) ☐ 701 元—900 元 (6) ☐ 901 元—1100 元
(7) ☐ 1101 元以上

10.請問您是否固定只在幾處夜市逛夜市？

(1) ☐ 是，固定那幾處？(可複選，最多三處)

- | | | | |
|----------------------------------|--------------------------------|---------------------------------|---------------------------------|
| ☐ 武聖夜市 | ☐ 花園夜市 | ☐ 大東夜市 | ☐ 小北成功夜市 |
| ☐ 大台南活力夜市 | ☐ 永華夜市 | ☐ 五期永華夜市 | |
| ☐ 仁和夜市 | ☐ 日新夜市 | ☐ 喜樹夜市 | ☐ 光州夜市 |
| ☐ 中洲寮夜市 | ☐ 樺谷夜市 | ☐ 海佃夜市 | ☐ 十二佃夜市 |
| ☐ 國宅夜市 | ☐ 本淵寮夜市 | | |

(2) ☐ 否

(請接下頁)

第二部分：遊憩吸引力

請問您認為台南市夜市具備哪些吸引力，請依您的同意程度，勾選（打✓）於「☐」內，5 代表非常同意...1 代表非常不同意，以此類推。

	非常 不同 意 1	不 同 意 2	普 通 3	同 意 4	非 常 同 意 5
1. 每天都有夜市可以逛.....	☐	☐	☐	☐	☐
2. 夜市交通易達性高.....	☐	☐	☐	☐	☐
3. 夜市為夜間休閒的場所.....	☐	☐	☐	☐	☐
4. 夜市販售的東西價格便宜.....	☐	☐	☐	☐	☐
5. 可討價還價.....	☐	☐	☐	☐	☐
6. 夜市裡什麼都有.....	☐	☐	☐	☐	☐
7. 小吃美食選擇多、口味道地.....	☐	☐	☐	☐	☐
8. 百貨類商品新穎、多樣化.....	☐	☐	☐	☐	☐
9. 遊樂類攤位選項多、具趣味性.....	☐	☐	☐	☐	☐
10. 攤販服務態度親切.....	☐	☐	☐	☐	☐
11. 夜市基本公共設施完善（如公廁）.....	☐	☐	☐	☐	☐
12. 夜市垃圾桶數量足夠，位置適當.....	☐	☐	☐	☐	☐
13. 夜市停車方便.....	☐	☐	☐	☐	☐
14. 夜市為開放式的露天型態.....	☐	☐	☐	☐	☐
15. 夜市熱鬧愉悅的氣氛.....	☐	☐	☐	☐	☐
16. 夜市的動線設計佳.....	☐	☐	☐	☐	☐
17. 夜市意象與周遭環境的協調性高.....	☐	☐	☐	☐	☐
18. 夜市攤販衛生可靠.....	☐	☐	☐	☐	☐
19. 夜市環境乾淨清潔.....	☐	☐	☐	☐	☐
20. 逛夜市安全無虞.....	☐	☐	☐	☐	☐
21. 逛夜市沒有拘束感，能放鬆身心.....	☐	☐	☐	☐	☐
22. 整體而言，台南市夜市相當具有吸引力.....	☐	☐	☐	☐	☐

（請接下頁）

第三部分：遊客滿意度

請問您對於台南市夜市的滿意度，請依您的同意程度，勾選(打✓)於「☐」內，5 代表非常同意...1 代表非常不同意，以此類推。

	非常 不同 同意 1	不 同 意 2	普 通 3	同 意 4	非 常 同 意 5
1. 台南市夜市環境令我感到滿意.....	☐	☐	☐	☐	☐
2. 台南市夜市活動令我感到滿意.....	☐	☐	☐	☐	☐
3. 台南市夜市服務設施令我感到滿意.....	☐	☐	☐	☐	☐
4. 台南市夜市體驗令我感到滿意.....	☐	☐	☐	☐	☐
5. 整體而言，逛台南市夜市令我感到滿意.....	☐	☐	☐	☐	☐

第四部分：遊客忠誠度

請問您對於台南市夜市的忠誠度，請依您的同意程度，勾選(打✓)於「☐」內，5 代表非常同意...1 代表非常不同意，以此類推。

	非常 不同 同意 1	不 同 意 2	普 通 3	同 意 4	非 常 同 意 5
1. 我以後還會來逛台南市夜市.....	☐	☐	☐	☐	☐
2. 我會向親朋好友推薦台南市夜市.....	☐	☐	☐	☐	☐
3. 我會跟其他人宣傳台南市夜市的優點.....	☐	☐	☐	☐	☐

第五部分：人口統計變項

1.性別：(1) ☐男 (2) ☐女

2.年齡：

- (1) ☐19 歲及以下 (2) ☐20-29 歲 (3) ☐30-39 歲
(4) ☐40-49 歲 (5) ☐50-59 歲 (6) ☐60 歲以上

(請接下頁)

3.婚姻狀況：(1) ☐ 已婚 (2) ☐ 未婚

4.教育程度：

- (1) ☐ 國（初）中（含以下） (2) ☐ 高中（職）
(3) ☐ 大學（專） (4) ☐ 研究所及以上

5.職業：

- (1) ☐ 軍警公教 (2) ☐ 工商 (3) ☐ 農漁林牧 (4) ☐ 家管
(5) ☐ 學生 (6) ☐ 自由業 (7) ☐ 無業或退休
(8) ☐ 其他（請說明）_____

6.每月個人收入/零用錢？

- (1) ☐ 10,000 元以下 (2) ☐ 10,001—30,000 元
(3) ☐ 30,001—50,000 元 (4) ☐ 50,001—70,000 元
(5) ☐ 70,001—90,000 元 (6) ☐ 90,001 元以上

7.居住地：

- (1) ☐ 台南市 (2) ☐ 台南縣 (3) ☐ 高雄市
(4) ☐ 高雄縣 (5) ☐ 其他（請說明）_____

本問卷到此結束，非常謝謝您的耐心作答，

煩請檢查有無漏填，再次感謝您的協助！

問卷編號： 訪問日期： 月 日 調查員：

附錄六、

訪談逐字稿（一）

訪談對象：H 先生 訪談時間：2005 年 11 月 2 日 訪談地點：武聖夜市辦公室

台南市有 20 幾場夜市，場次由市政府那邊結算出來。如以總場次來分，武聖夜市是禮拜三、禮拜六，這樣算兩場。所以台南市有 20 幾場夜市。原則上比較能符合整個管理規章來規範的夜市現在目前大約有六、七個，在台南市有正式合法申請通過的，現在目前只有一個，就是武聖夜市。因為市政府那邊的負責人，如去跟他要資料，他會給武聖夜市的及我的電話，因為在那邊登記的只有武聖夜市，這邊像是台南市的示範夜市。（要符合什麼規章？）目前市政府比較強制性的條款是要有「社區發展委員會的同意書」、「里長辦公室同意書」因為這兩個代表著你要在這個區域從事夜市工作的話，社區要先能夠同意讓你做，這兩份是很重要的。再來就是「地主同意書、授權書」、「派出所的同意書」、「分局同意書」，再來就是自己要有「組織章程」、場地規劃，包括環境維護跟噪音管制、人員配當，這些是組織章程裡面的東西，包括環境維護要找合法的清潔公司，所以之前夜市太過於浮濫，市政府有凍結這些申請，目前申請的案件大概還有四件吧？不過目前都還沒有核准。

就這樣講啦，集中市場的這個屬於觀光夜市的性質啦，夜市第一個、不是每天，固定一個禮拜兩天，當時因為 20 年前市場的成立有它必備的條件。第一個、它讓我們左右住戶的這個，甚至可以說我們五公里裡面的吸引購物上的方便，因為當時 20 年前這邊都是停車場，比較邊緣，不是在市中心，沒有市場，晚上沒有什麼市什麼市，只有店家，像中正路、青年路這些，基本、比較低的消費型態沒有，所以變成當時有建的需要。第二個、因為當時的就業情形不是很好，失業的人很多，所以間接的減輕了市政府失業率的下降，不會造成那麼難看，武聖夜市的理念是攤販是我們的老闆，我們要繳的稅金與薪水都是從他們那邊來的，我們要服務好客人，管理車輛、周邊，讓客人來，攤販也可以安心做生意，我們只是代表會，不是要管理他們。第三個重點就是，就是讓市政府跟我們的警力減少造成成本的付出，就是有了集中市場，他們攤販不會到處去擺，對不對，你就減輕警力的付出，社會成本也減低，這是我們當時集中市場成立的重點。為什麼會有這個夜市？就是因為第一個大家購物的方便，間接促成觀光、休閒的這個行業，就是有這種功效，還有減輕失業率，對不對，提供每個人有工作機會，每個家庭有收入，對不對，兩個時間一千多個攤販，你看六千多人要吃飯，對不對。第三個最大的原因也是市政府會准給我們做就是有了集中市場，這些攤販不會到處去妨礙市容，不用讓警力來負擔，這個就是重點嘛，沒有人會知道這個重點。再來就是市場的管理機制它是屬於一個流動性的管理機制，就是每一個人都有一個手機，以前沒有手機，當然靠無線電通話，對不對，市場管理部分來講的話，整個機制分的非常細啦，像總幹事是總攬整個事務，像裡面有分清潔組、交通管理組、還有專人在托運這個垃圾，垃圾處理有專人在負

責，水電維修這都有專人在做，20 幾年都有專人在做，所以市場因為整個健全的機制，讓攤販、商家都夠安心地去做他的生意，然後他們付出一部份的這個支出，由代表會統籌來處理這個租金的問題啦，或者所有的開支，我們有專門的會計在算，整個市場是這樣子，由一個健全的組織在運作，這麼簡單，整個自治會就是這樣啊，客人進來，我們要做到很好的服務，包括他的車輛萬一鑰匙沒有拿掉，就有專人在處理這個，就把他的車子牽到我們前面來管理，他一報案，我們就跟警方連線，說車號幾號，在這裡，那就不用報案啦，減輕警力的負擔，這個都要做得非常好

當時中國時報週刊列為我們台灣三大夜市，一個是士林夜市、一個是六合夜市、一個是我們武聖夜市，武聖夜市可以說是我們台灣省第一大夜市，當時啊，因為他們兩個市一個在高雄、一個在台北，他們都屬於院轄市，台灣省真正唯一最大的夜市、知名度最好、歷史最悠久的夜市就是我們武聖夜市。

一、立地條件

(1) 貴夜市成立至今已有幾年？地點選擇的考量因素？

這邊是 75 年成立，因為 73 年底，蘇南成市長掃蕩所有台南市夜市，如遷民族路的夜市到小北夜市，然後包括所有在路邊的夜市全部掃蕩掉，一條都不剩。那時候台南市的這些攤販同業沒有生存空間，只能夠往台南縣跑，全部都到台南縣去，因為生活上的關係，都是晚上才出門，到半夜才回來，導致很多人都在半夜的時候出事情，因為跑長途，跑到郊外去，而且都是跑鄉下的地方，那時候我父親也在擺夜市，才接洽這個地主，然後跟市政府申請，開始來規劃這個場地，然後才把這些人找回來，所以那時候成立的目的只是很單純的為了說讓這些同業有個生存的空間，就這樣子。主要目的也是說讓這些攤販求個溫飽而已，因為你看如果不是因為知名度打響的話，在這巷子裡面誰來。主要是那時候台南市完全沒有夜市，這一場由林文雄代理市長核准，那時候也就是沿用這些表格來陳請，大概過了一年左右的時間才核准，核准的時候才又慢慢的把這些人找回來，剛開始的時候只有四排，也沒有停車場，也沒有辦公室，通通沒有，只有四排，兩行啦，大概花一年的時間市政府才通過我們這個陳請案，那時候召回來的同業只有四排，差不多 50 幾攤吧，那時候因為台南市只有我們這個夜市跟小北觀光夜市，所以很快地知名度就起來了，這些攤販回籠，客人也開始進來，還不到一個月的時間就滿了，不過那時候是攤販很多、客人很少，因為說實在的，台南市的攤販數量非常的大，人很多，那時候可能因為台南市的人口只有 60 幾萬人，那時候原本跑外縣市的，那時候就近有地方可以做生意，盡可能的喜歡近一點，是不是那個營業額能達到那個標準，已經是其次了，因為跑越長途的話，危險性越高嘛。所以攤販變很多，客人變很少，因為那時候沒有人知道武聖夜市在哪裡，所以當然後續有作一些促銷跟經營上的手法，那時候摸彩沒有人在摸汽車的，機車算是很大的獎，然後我們就機車嘛，全部不作手，都是給客人，包括金戒子都是給客人，很多以前客人有摸到機車的，還騎著那部機車回來逛夜市，那部機車以現在來講算是古董，靠這樣子來招攬客人。以目前為止，我們的場地租金是所有夜市裡面最低的，因為地主很有良心啦，地主不在國內，在

澳洲，他沒有在漲租金的，只要能夠繳稅金就可以。所以以目前來講，我們的租金是全台南市最低的。那後續這些出來經營夜市的理念跟我們當時的理念是完全不一樣，因為他們現在是以利益為目的，那時候我們是為了生活、求一碗飯吃，才去陳請、申請這個夜市，也是因為這個理念，所以我們的租金不漲，這邊就是大夥的一個堡壘，這樣永續經營下去，別的地方作的不好沒關係，你還是可以回來這裡，以第一項來講，當時成立的目的就是這樣，單純的為了吃飯。

(2) 夜市為何設置於空地且為露天的開放形式？

最重要是內政部之前有發一份文件給市政府，它要求全省夜市、各地方政府必須要求夜市不得開立在馬路旁邊，必須要有一個固定範圍來申請，這大概是 82、83 年的公文，確實的時間記不得了，所以現在夜市都以這種有區域的範圍性來經營，不像以前馬路上擺了就可以做生意了，現在目前因為台北市之前的作法導致它後續不好管，它饒州街、廣州街、通化街、師大那邊都是在馬路邊，雖然作了一個規範，士林夜市也是，作了一個規範，但終究是在馬路上，那跟路霸有什麼不一樣，引起很多民怨，那為什麼現在台南市夜市一個一個開，台南市夜市在全省很有名的，因為都是範圍性的。

那為什麼台南市夜市多是露天的原因，這有幾點，第一是加蓋以後，成本高，你必須要走觀光夜市的路線，那觀光夜市也就是每天都有，那台南市只有六十萬到八十萬的人口，你天天都有，誰來逛，所以加蓋划不來。第二點，加蓋以後，要課稅，稅變多，因為我們目前也有繳稅，只要是合法申請的市場都有繳稅，那我們繳稅的方式，是以國稅局他們那邊，我們一個禮拜經營兩天，就以兩天算，那如果加蓋起來的話，攤販怎麼受得了，成本高、稅又重，入不敷出啊，所以以成本為考量，所以台南沒有加蓋的，除了小北（觀光）夜市，你看台南市只有八十萬人，一個小北夜市就做的快倒了，沒有那麼多人逛，不像大台北地區一百萬人，觀光客也多，他們經營觀光夜市可以做的起來，可是目前台北觀光夜市也不好作了，太多了。

二、市場經營

(1) 夜市的面積？攤販的數量？攤販類型有幾種？那一攤販種類較多？

3000 多坪，包含停車場，講小一點（笑）。ㄟ..這個比較...講個大概就好，因為國稅局跟我們課稅是以這個來這課稅的，那台南市核定的大概 250 攤啦。攤販類型大概就分百貨、飲食，還有娛樂，一般就是這三種啦。我們這邊百貨以百分比來算的話，百貨有佔六點五成，65%，百貨包含服裝、鞋類啊、精品這些都屬於百貨類，飲食佔二點五成，25%，那娛樂佔一成。（那你們招商的時候，有特別注意嗎？）有的行業它是有註冊的，它有註冊的話，它們公司會給我們要求就是說除非它們同意，它才可以進來，那當然相對這種的機率不大，可是呢，如果說在這個通道裡面，前面有一個賣泡沫紅茶的，中間有一個的話，那你又要來登記作泡沫紅茶，那我們就會考慮。

(2) 一星期營業天數有幾天（星期幾營業）？營業時間大約是幾點到幾點？為何不是每天營業？

當初為什麼會選擇三、六？是因為那時候還沒有週休二日，星期日放假，禮拜六晚上下班，所以禮拜六是主日，那不能連續兩天，連續兩天誰來逛，所以把它拆開，以中國人的一種習慣性會「對半」，對半拆，禮拜三是因為這種觀念才是禮拜三，重點是放在禮拜六。（所以其他夜市會避開武聖的營業天數？）其實也不完全，花園夜市現在四、六、日，那原本避開，就四、日，那為什麼多了個禮拜六，因為他們旁邊有開一個夜市，小型的，因為離我這邊遠，想說可以吸收到一些客源，那時候花園剛開，怕被人家衝擊到，所以硬加一天，變成四、六、日。一般的話台南市的經營狀況，是七點開始到凌晨一點半，人數最多的時候，是在 8 點到 12 點這個階段，客人最密集的時間是在這個時間，那當初沒有選每天營業並不是成本的考量。那時候的考量就是當時台南市的人口只有六十幾萬，你每天營業沒有那麼多人，所以沒有打算這樣。

(3) 從開幕營業到「結市」，大概需要花費多少的時間、經費、人力？才有今日的規模？

這有分好幾個階段，有階段性，那時候只有前面那段營業範圍而已，後面就全都是草叢，那邊是魚塢，我們還曾經抓一個變態的、暴露狂，他就跳到魚塢裡面去，那時候這邊是沒有房子啦，所以一個階段一個階段來的，一直到我接手的時候，80 年，我 79 年退伍嘛，80 年那時候才剛弄好停車場，那整個的管理架構完成的話大概是在 82 年左右，花了將近 10 年的時間在摸索，因為那時候也沒有經營夜市的前例可循，都是靠自己這樣摸索摸索這樣子，那去瞭解客人需要的層次在哪裡，客人需要停車場，那去弄個停車場，現在停車場弄好的以後啊，現在也不夠用了，停車場跟營業場是一樣大，一比一，還是不夠用，大概是在 85 年左右像現在這樣子，然後這些人員、服務員，步上正軌是在 85 年由分局編制，那屬於守望相助隊，因為這樣子才有治內法權，給他們編制守望相助隊以後，再配裝備下來才可以管，因為如果只是一個管理員的話，你跟客人講的話，公權力會比較薄弱，所以他們每半年要回分局複訓，然後我們本身每一年還要自己複訓，他們如果跟客人講話口氣不好，一次叮嚀、兩次叮嚀、第三次叮嚀就要扣錢的，客人可以反應。

(4) 夜市是否有成立自治管理委員會？運作情形？

這邊就算是自治會。一般的話，人家稱我們叫「老闆」，夜市老闆，就這樣簡單稱呼啦。我們有組織章程，我們裡頭還有人，我是夜市總幹事嘛，那還有一個總代表，我們有便衣在巡察，有些人車鑰匙沒有拿，直接騎了就出去，那我們會把這個篩選出來，還有防堵一些偷兒，他們喜歡怎樣，用固定一板把東西拉出來，我們會把他抓出來，這算服務項目而已，還有鑰匙遺失，可以幫忙開鎖，讓他可以回去啊，那像兒童代尋等，這都屬於正常項目，我們主要服務項目就這三個。目前這邊算是上軌道了，在八十年代那邊比較動盪，那時後剛成立的時候，台南市沒有夜市，多

多少少會有一些道上兄弟會來分一杯羹，那是過渡時期嘛，應該是說，有人類的地方，就會這樣。

(5) 現今夜市營運有無任何宣傳策略？

現在目前是以網路為主啦，我們有網站。

(6) 攤販、住戶、警察等與夜市之間的互動情形？有無抗爭或糾紛情事產生？

現在攤販與自治會這邊，互動是很良好的，因為已經合作很久了，有的已經傳到第二代了，因為我們在這個夜市做之前，是在別的馬路邊，一直挪挪挪，才挪到這邊來的。**(那住戶這邊？)**喔，我們跟台電、中油一樣有回饋金的，我們要給住戶回饋啊，因為吵兩天，一個禮拜七天就吵了兩天，所以要給住戶回饋。**(那他們住戶有抱怨的情況嗎？)**剛開始的時候不會，他們覺得很熱鬧，可是時間一拉長，他們就覺得煩了，因為那時後要噪音管制，大家都用麥克風啊，就吵到住戶，他們反應以後，我們就改進，現在第一行到第十行不得使用麥克風的，以前才四排，現在有十四排，多了十排。**(警察會到夜市開單嗎？)**不會，因為我們是合法的經營方式，大樓底下的才會來，因為我們這邊已經滿了，他們只好去跟住戶租，就跟士林夜市一樣，警察會去那邊開單，裡面是不會的。

三、消費潛力

(1) 就您的觀察，那一時段夜市人潮較多？

大概是晚上八點到十二點。

(2) 來逛夜市的大概是哪些人？那一年齡層較多？男女比例？職業類別？

當然台南縣市的佔大多數啦，目前還有一些南科區，這些外國工業區的，他們晚上也沒地方跑，他們也會來夜市，所以啊，現在目前在裡面擺設的同業有很多也是學生，打工的，也有外國人，他講什麼我都聽不懂，比手劃腳可以通，大概目前這些同業大概有 5% 會通外語，所以外國人還可以溝通啦，那那些擺攤的外國人其實在台灣是不能擺的，他們會來擺攤的有些是偷跑的，偷帶東西出來賣，他們出來賣不能太久，出來一陣，就會消失，這個我們是不會去檢舉他啦，反正大家出門在外，大家出來擺攤都是想貼補一些零用錢，在台灣的一些開銷，所以啊，我們也不可能去舉發他啦，不過他們自己都很明白，一段時間以後就會暫時離開，過一段時間再來。也是有墨西哥的樂團啊，墨西哥的樂器都很奇怪，裡面有一個墨西哥人，他就娶了台灣老婆，他可以從事營業啊，然後他就把來台灣的墨西哥人都找來，找來以後在那邊演奏，幫助他的生意會比較好，然後他們也賺一些零用錢，然後哩，有外縣市的人來，怕被檢舉，他們就會說：「沒有啊，我自己的朋友啊，我們自己奏自己聽而已啊，沒有從事營利」。有些客人就是很奇怪，喜歡找這些人麻煩，例如裡面有賣小狗，他就跟環保局舉發，說裡面小狗是沒有經過檢疫的，然後環保局就來。當然，我之前有講過，我們把這裡設定成一個堡壘，無論我們是剛開始的時候，還是

要繼續走下去的永續經營，我們把這邊設定成一個堡壘，這些同業跟我們一、二十年這樣奮鬥過來，他們才是老闆，我們的薪水哪裡來，他們拿出來的，大家共同經營，穿同一條褲子，沒有人願意說讓一個有錢賺的地方不見，沒有員工會希望讓公司倒下去，就是這個理念而已，就這樣一步一步往前走，當然我們也希望說，市政府那邊、觀光局有這個規劃的打算的話，下去做推廣，那我們也很樂意啊，早期台南市有辦一個台南市觀光護照，之前有來找我們，讓我們在護照那邊佔一個欄位，後來我們看一看，他要我們這邊給他們做打折，可是呢，我們是流動的，裡面的同業是跑來跑去的，今天來的跟下回來的不一樣，觀光護照這東西，所以我們就沒有跟他做進一步的接觸，要不然我們也希望說把這個夜市知名度再次把它打開，往外推銷，這樣才會有永續的客源進來，對不對。

現在目前男性女性的比例是差不多的，不過現在落差很大的就是「年輕化」，都是年輕人在逛，中年以上的那個人口不太那個常來逛啦，他們只有買東西的時候才會出來，要買東西會來，買了就走，大部分在裡面逛的都是一些年輕人，所以男女的比例是差不多，fifty-fifty，可是ㄋㄟ，現在年輕人是佔大多數，有八成以上都是年輕人。

(3) 現今夜市營業狀況大致為何？生意變好變壞的可能因素為何？

喔，差很多，嗯，差很多，差非常多，現在目前的客戶，這些來賓的人數，大概只有以前全盛期的四成。(有做過類似的統計嗎？就是來客率這樣子？) 嗯，我早期接的時候有做過統計啦，第一年客人最多的時候，一個晚上大概 20 萬人次，那時候過年嘛，那時候台南市 60 幾萬人。

(4) 據您所知，目前台南市夜市各區分佈的情形？彼此之間有無交流？

台南市大概二十幾個夜市，算是飽和了，不過其實是還有空間啦，只不過各區人口並不同，飽和的程度也不一樣，像北區就是戰區啊，太多場。(安平區比較少？) 因為安平區的人口密度不到那裡。所以要做的話你必須要用有特色的方式來做。(夜市之間彼此有交流嗎？) ㄟ，不會，各自營運這樣，因為個人的經營方式不同，理念也不同，他要當老大，我們做這麼久了，我們沒有講話的空間嗎？當然有，我們要講話空間，他們也要講話空間，每個人都要講話空間，那開會會有結果嗎？不會有什麼結果，而且我們人員的素質與要求比較高，跟其他單位他們的模式不太一樣，那當然啦，警察局會要求他們來學我們怎麼做，可是他們不會來學我們，沒有任何一個經營者會低著頭來這邊拜託說：「你們是怎麼用的？來教我們一下？」他們會自己來看，看了之後依樣畫葫蘆，可是看到是表面的。

(5) 您認為貴夜市具有哪些魅力特色可以吸引觀光客？是別的景點比不上的？

每個夜市各有各的經營方式，這個每個夜市的經營特點不同，像花園夜市，我剛才講的，就像點心城，它吃的佔七成，客人去東西吃一吃後，沒有東西看，所以他們的經營方式就跟我們不一樣，我們的經營時間拉的很長，我們的營業時間，他

們的營業時間比較短，搶也是搶那個時段而已，去吃東西吃完以後，精品區的地方那塊逛一下就沒了，就走了，那我們這邊吃的，項目比較不會重疊，那客人吃完以後，逛的地方多。（那這邊有規劃嗎？）大約，大約而已，我們沒有硬性去強制，只是大約的區分出來，如果他找的位置是在精品區，可是他是做吃的，有油煙，那我們不會讓他進來，因為他旁邊的同業來反應，我們就受不了了，對不對。

（那就武聖來講，有什麼魅力跟特色，是最可以吸引遊客、人潮的？）當然，以我們武聖來講，我們這邊百貨精品的部分，是比其他夜市來得強，而且輪換很快，他們這些同業很注意目前時尚走勢，最流行的都在賣，所以年輕人為什麼喜歡來，他們不用去百貨公司買貴的東西，他來這邊一樣找得到，一樣找得到，他們可以以更低的價錢買到他們適合的東西。所以精品是比較強項。

四、策略輔導

（1） 台北市、高雄市曾宣傳行銷其觀光夜市（如饒河街觀光夜市、六合觀光夜市等）。請問您對於以觀光為號召，發展「觀光夜市」的看法？

其實，以觀光夜市，台南市是不適合有觀光夜市，因為我們人口不夠，我剛才講過，加上這個觀光局那邊怕得罪任何一邊，所以他們沒有辦法去推廣這個東西，其實也是有方式啦，因為目前有合法申請的夜市，正式的，還有另外一個小北成功夜市，然後另外一個就是花園夜市也在申請，還沒過，還有大統一夜市，大統一夜市已經快掛了，所以勒，現在比較有競爭力的還是有這三個，就小北、武聖、花園，一個是二、五，三、六，一個主日是禮拜四、禮拜天，你這樣來打的話，觀光局也是可以做，台北市有好多個觀光夜市沒有錯，每個夜市天天都有，可是客人不會天天去逛，那一樣嘛，二五、三六、四日區分出來，區分出來以後，客人你來，今天是禮拜二，就去小北夜市，禮拜四就到這個夜市，禮拜三就到這邊來，這樣子的方式也是可以的，可是為什麼消防局（應是「觀光局」口誤）不願意這樣去做，就是怕得罪人。（您認為觀光夜市與一般夜市差別在哪裡？在軟硬體上面的差別？）剛剛講的，觀光夜市他們是搭起來，有一個建築物，一般觀光夜市與我們這種傳統夜市最大的差別是它有搭起來，它天天有，那我們傳統夜市也是所謂的流動夜市，事實上，他們講起來也是流動攤販，這邊禮拜三、禮拜六才有，禮拜四、禮拜天全部挪到花園夜市，禮拜二、禮拜五全部挪到小北成功，對不對，禮拜三、六又回來，就是這樣子。區域性裡面的合法申請與不合法，就是這些差別。

（2） 台南市政府對夜市有無輔導措施？希望有哪些輔導措施以及相關協助？

現在目前沒有，現在目前沒有，他們是不管事的，之前為什麼會有一些夜市被強制停掉，那是因為他們的「地」，地有問題，他們的地是住宅用地，一定要是商業用地、或市場用地，要不然就是公共設施保留地，這些用地就可以用，住宅區不行，所以是「地目」的問題。嚴格說起來現在目前市政府對於夜市的這個親洽權幾乎是零。他們既沒有輔導措施，也沒有全力配合你。（台南市之前的攤販管理條例被打回？）因為有很多的未申請夜市，他們都是有一些民意代表，他們沒利益的時候，

當然不會讓你過，所以沒有法源依據，都要自己來。

（假如說台南市政府未來會朝觀光來推動，例如將夜市列為觀光景點？）就已經列入了嘛，市府的觀光列車都開到這裡啦，我們的觀光餐券、觀光護照我們都登記了，在市府的觀光名冊上我們都登記了，都有廣告，你在網路上，都可以查到我們這個網址，你都可以查到，你可以看到我們這邊有什麼特色、介紹分幾區啦。

如果說是以台南市幾個知名度比較高的夜市來做輔導，或者是說能夠配合，由觀光局下去做推廣，我相信這些業者大家都是很樂觀其成啦，可是主要的就是，他比較要把台南市整個夜市的生態作個大的整頓，可以把該規劃、可以使用的地撥出來，然後由經營良好的夜市下去大家在那邊競標，來承包這個作業流程，而不是這裡也要開、那裡也要開，那開也好、這開也好，開一大堆，死的是誰？死的都是這些同業啊，這邊租也不是，那邊租也不是，這邊也繳租金，那邊也繳租金，賺得錢全部來繳租金就好了，然後又把一個原本好好的一個規模的夜市生態把它打散掉，讓社會來付出這些成本，遊客也流失掉，有一些攤販因為繳不出租金被換掉，被 cancel 掉，那怎麼辦？就在路邊隨便擺啊，那浪費什麼？浪費了社會成本，警力的增加，他去開單，這些攤販那有錢去繳？沒有，那開單有什麼用，市政府又收不到這個稅收，現在市政府根本是在走回頭路，變成市議會要把集中的流動攤販要把他們打散掉，所以，關鍵還是在那一個人而以啦，他如果有那個魄力出來處理，這個用台南市府單行法極可，這單行法規嘛，你只要不抵觸中央的法律規定，而且中央也沒有所謂的夜市管理法，對不對，台北的那個觀光夜市他們有制定自己的一套單行法規，可是勒，這樣的單行法規，大家也都鑽那個漏洞，以前就只有一個饒州街與廣州街，後來又多了通化街，然後又多一個師大，之前的士林夜市，它用一些理由，把他集中到混合區域裡面，結果集中到混合區域裡面，裡面還不是一樣照擺，根本沒有作用，反而增加了一些社會成本出來，集中到那邊，沒有人要進去，蓋的很漂亮，結果沒有人要進去，所以剛剛在講這個，現在目前唯一有的法規就是白天菜市場的管理規章，但是白天菜市場的管理規章在夜市不適用，然後又找市場攤販公會的人去研究怎麼去管理夜市，他們根本就不懂夜市生態還請他們來研究，所以這些專家就是專門騙人家嘛，對不對，菜市場通常是一些婆婆媽媽再去，他們都騎摩托車，夜市不一樣，夜市八成都是年輕人，在菜市場，你叫一個老榮民：「你把車停好」，你就把車停好，婆婆媽媽就停，你（在夜市）叫榮民管管看，現在年輕人你口氣稍微跟他不好，可能來得就是一、二十部車啦，所以整個模式是不同的，然後哩，找一些所謂專家要來制訂那個，根本就是哪壺不開提哪壺的問題，他沒有針對問題嘛。

（3）是否贊成夜市統一管理？

其實，統一管理不太可能啦，不過呢，如果說市政府那邊有一個主要單位出來統合這些夜市，然後也是各夜市各夜市他們自己有自己管理的一套，就好像那個工商課嘛！他們每個公司每個公司有工商課統一管理，對不對，每個公司有他們自己經營的一套，對不對，那以前有一個市場管理課，他們只願意管白天的菜市場，

要以白天菜市場的管理規章，要來管理夜市，根本就是兩碼子的事，這怎麼管？唉，重點是台南市政府上頭在掌權的人他的魄力不夠啦，所以弄得台南市現在一個攤販一個月要多花多少錢你知道嗎？因為太多場了，哪一場會賺錢，哪一場不會賺錢，不知道，就都去租，租一大堆位置，結果倒了，錢也沒了，所以是生靈塗炭，所以他們這些攤販可憐啊，以前攤販還可以賺幾個錢，餬口飯，現在有沒有，光租金就壓死了。他們就是沒有法源依據，他們市場管理課要拿白天菜市場的管理方式來看夜市場，可是夜市場的生態，跟菜市場是差很多的，所以也沒有一個法源依據說是夜市場的管理規章，那更好笑的事，之前開過會，他們找了台南市市場公會，就是菜市場公會，他們成立一個類似夜市公會這樣子，可是這些市場公會裡面的人，最好笑的是，他們這些菜市場的人去成立攤販公會以後來管理夜市，所以市政府那邊沒有，還是各自就是了。

附錄七、

訪談逐字稿（二）

訪談對象：W 先生 訪談時間：2005 年 11 月 3 日 訪談地點：五期永華夜市辦公室

一、立地條件

（1）貴夜市成立至今已有幾年？地點選擇的考量因素？

因為當初的話，台南市比較有知名度的夜市就只有一個武聖夜市還有小北夜市，就這兩個夜市，幾乎可以說是台南市比較老的夜市，他們這兩個地點都集中在北區啦，算是同一個區域性的夜市，而這邊算是安平區啦，五期重劃區裡面的一個地點，這邊算是一個新興的社區嘛，如果是安平區的話應該還要在裡面一點比較算是，那當初會想在這邊設一個夜市，主要是比較好吸收這邊夜市的消費群。（那時不是已經有一個永華夜市了嗎？）那個都一樣啊，那是我們連鎖的呢，都是同一個負責人，而這邊營業至今也已經五年半了，大概是民國 88、89 年設立的。當初為什麼會選擇這邊的原因是事實上夜市要的坪數不算太少，那時剛好有這一塊地，要找到這樣的空地也不容易，而且這裡三面都是路，交通上比較方便。

（2）夜市為何設置於空地且為露天的開放形式？

台南幾乎都是露天的夜市。（當初有考慮蓋建築物嗎？）因為不敢去突破的原因是怕假如去建造出一個房屋的建築出來，有屋頂就好，旁邊也都是開放的，這對於夜市可能壓力會比較大，因為南部的夜市幾乎都是開放式的，你如果有遮蔽的東西，就像是在室內的感覺，就不像是在逛夜市的樣子，所以夜市主辦單位那邊是比較不敢去思考這方面的問題。（下雨的話怎麼辦？）這種靠天吃飯的東西就是這樣，當梅雨季節到的時候，一個禮拜甚至兩個禮拜沒有擺攤也是有可能，縱使下雨天你要來擺攤，也沒有客人來逛啊，所以下雨天的因素，他們大部分會選擇不來擺啦！除非那種賣吃的，大概五六點時，覺得還好，可能沒在下雨了，就會來擺，畢竟東西材料都準備好了，就會抱持著賣多少算多少的心態來擺攤的也是有啦，畢竟是我們租給他們的，不管天氣好壞，他們撐傘要來擺，我們都無所謂啊，這都是同等互惠的。這種靠天吃飯的東西，天氣好壞我們沒法去掌控。

二、市場經營

（1）夜市的面積？攤販的數量？攤販類型有幾種？那一攤販種類較多？

我們都是以格子來算，規劃成一格一格的，看你的需求，從一格到十格也都可以，就依攤販的需求量去排。（一格大概多大？）目前台南市差不多都一樣大，在七尺、九尺之間。我們這邊大約有三百多格，不算多啦，在台南算是中型的夜市而已。現在最大的應該是花園夜市，是新花園夜市，因為夜市的土地大多都是租來的，原先花園夜市租約到期才遷移，成為現在新的花園夜市，才剛重新開幕而已。

我們這邊大概是劃成兩半，一邊是百貨區，另一邊就是美食小吃區，就分成兩區，大部分夜市也是這樣分啦。**（兩區的攤位何者較多？）**在這邊是差不多啦，以比例來看，應該是賣吃的啦，不過有些東西是看你怎麼去分類，例如你如果是賣冷飲，你把攤位放在百貨區也無所謂啦，只要不要有油煙、味道，不要像賣牛排、豬排的，會影響到賣衣服的，讓衣服有味道，賣衣服的也會不高興，所以盡量區隔開來，百貨區盡量不要有油煙的就好，所以兩區都差不多啦。

（2）一星期營業天數有幾天（星期幾營業）？營業時間大約是幾點到幾點？為何不是每天營業？

有一個不明文的規定就是台南市夜市大部分你來擺攤的時間不一定啦，因為有的攤販規模比較大的，像是火鍋，他排的就比較多，那就早一點來排，反正我們把攤位租給他們，他們要幾點要來排是他們的事情，我們只有規定一點半全部熄燈，幾乎台南市的夜市都是凌晨一點半熄燈，熄燈就是他們沒有電源的話，他們就沒有電，有些規模較大的攤子，需要花比較長的時間來擺攤，就有可能五點多就來排，那六點多就賣也很正常啊，因為是吃晚餐時間，他們擺這些桌椅一個多小時而已，要收也很快啦，那比較晚來擺的是百貨攤，都是一、兩格而已，衣服吊一吊，擺的速度更快，所以百貨跟吃的區隔在時間上有比較不一致啦，最主要是說，他們每一天在擺，自己的工作都知道，他們都差不多晚上 12 多點開始收攤，收到我們一點半熄燈差不多，所以開是看他們，何時關燈是我們這邊決定。

（選擇在星期四、星期日營業的原因？）選這兩天的情況是說之前他們武聖是三、六，小北是二、五，所以說做禮拜四是一種區隔，因為你每天開，並不一定會有這麼多人來逛啊，那排兩天的話，我禮拜四沒來逛，就星期日來逛，所以幾乎都沒有每天營業的夜市啦，現在還沒有一個夜市敢這樣做。

（3）從開幕營業到「結市」，大概需要花費多少的時間、經費、人力？才有今日的規模？

經費的話，招商是一定需要，因為你一個基地你要讓它成立一個夜市，還有如何讓消費群來逛這個夜市，就需要在廣告上面去做廣告啊。**（那當初是怎麼去做廣告的？）**如何讓大家知道就是在報紙廣告方面、廣告車還有 DM 都有。

（4）夜市是否有成立自治管理委員會？運作情形？

我們這邊對外都講「主辦單位」。**（主辦單位的角色？）**我們就對攤販收租金，管理員是管制交通而已，是我們請來管理四周圍交通的秩序的，環境也是我們來處理，一點半就會有人來清理，接下來環保局那邊會來把垃圾清走，營業完我們都會處理乾淨。

（5）現今夜市營運有無任何宣傳策略？

其實都只有在剛要開幕時才有在做廣告啦，其他時候就沒有在推廣告了，幾乎

每個夜市現在都沒有在做廣告啦，除非是新開幕的才有，現在客人都是靠口耳相傳的居多，因為在五期這邊包括安平區，沒有夜市嘛，所以這邊屬於比較社區式的，在這個區域就有基本的消費群來逛夜市，因為比較近啊。

(6) 攤販、住戶、警察等與夜市之間的互動情形？有無抗爭或糾紛情事產生？

自從市政府遷進來以後，中華西路那邊的餐飲業一直進來，有增多，你會覺得住戶比較少，那是因為這附近的大片土地還未去興建、還未去租，才会有這樣的感覺，不然其實你往裡面走去，也有很多住戶啊，只是我們這邊前面有大馬路做區隔，附近有都是空地，所以對住戶的影響不大。在馬路旁邊剛好也比較方便停車啦。**(會有警察在這邊開單嗎？)**不會啊，夜市都不會啦，因為我們不是去霸佔騎樓，或是去用公家單位的公共用地，我們是在自己的土地上去承租，不算什麼違法，所以市政府沒有法令，也沒辦法。市政府曾經邀請我們主辦單位的人去開會，有關稅金、設立的地點，他們也有他們的想法，不過他們要跟我們商量啊，不然法令不會通過啊。

三、消費潛力

(1) 就您的觀察，那一時段夜市人潮較多？

差不多是在七點到十點左右，人潮比較多的時候。

(2) 來逛夜市的大概是哪些人？那一年齡層較多？男女比例？職業類別？

這並沒有設限，也是有外縣市的人來擺攤，例如也有岡山、路竹、新化、新市的人來擺啊，只是比例比較少啦。而且這個包含很大，有家庭式的帶小朋友來的、有年輕人、男女朋友、或是這邊上班族比較多，這邊算是八大行業比較多的地方，也有在上班前先來這邊逛逛、吃吃東西再去上班的，所以人客是比較難去設定說是那一種職業的人，看不太出來。**(男女比例？)**這更加難去分別，我們做夜市不會去注意客人的男女比例、或職業啦，因為說難聽點的，你顧夜市，去問客人是做什麼職業的，會增加客人的困擾，幾乎沒有人會去統計這些啦。**(是否有看過外國人來逛夜市？)**有啊，有很多啊，例如職棒洋將也會來逛，只要他們來這邊比賽，他們很多就會來逛，夜市這邊的消費群很難去設定啦，其實台南有錢的人很多啊，不過他們並不會為了吃就要專程去大億（麗緻）吃或去高規格的餐廳吃，除非有正式、談生意要講求氣氛，不然的話，一群三五好友或親戚朋友來，也會介紹到台南市夜市去逛逛，看今天哪裡有夜市就去走走，說不一定也有有錢的大老闆來逛夜市也不一定啊，總之，夜市的消費族群真的很難說啦。其實台南夜市要吸引外國觀光客真的很難啦，因為外國人大約有十分之六都在北部啦，假如是跟團的更是比較不可能來逛夜市，因為他們會去名勝古蹟，或是去比較有特色的建築物方面去旅遊觀光嘛，很難說外國人來這就要去逛台南市夜市的。所以台南觀光夜市的型態跟台北真的不一樣，因為像是士林、饒河夜市他們歷史也比較悠久，更何況他們是天天有的夜市，不要說外國人，就連台灣本身外縣市如高雄、台南、嘉義、雲林、新竹等的人去台

北，也會去逛台北這些知名的夜市，而且外地遊客是否有來逛台南夜市，其實主辦單位也不知道啦。（來逛夜市的目的是？）因為五期這邊有比較多商業化，因為八大行業在這邊嘛，所以這邊吃的方面比較少，這邊附近雖然熱鬧，是靠那種霓虹燈、招牌在熱鬧的，但是吃的很少啦，所以肚子餓了，要吃的東西比較缺乏，而他們來夜市的話，就可以有很多選擇阿，例如說牛排、小吃、點心、宵夜、要吃什麼就有什麼，形成他們的方便，所以一個禮拜這兩天，他們這邊購買力很強就是因為他們來這邊，該買的就買、該吃的就吃，有些夜市像是花園，年輕人比較多，都走馬看花居多，而我們的客人比較不一樣的地方是來這邊就是要吃飽的，或是買回去給家人共享。百貨業也不錯啦，其實百貨在夜市比較弱，弱的原因可能是有些要買高檔一點的，這邊的東西看不上眼，那對於比較中下階級的人而言，夜市也是有些東西是不錯的，那百貨的範圍其實蠻大的，例如五金也包含在內啊，手機也在百貨裡頭，所以百貨也穿插很多東西在裡面。所以主辦單位對於消費者的問題都沒法很瞭解啦。

（3）現今夜市營業狀況大致為何？生意變好變壞的可能因素為何？

我們這邊都算穩定，差不多啦。（現在會不會很競爭？）現在當然很競爭啊，我說給你聽，早期有武聖、小北兩市，要逛夜市的人都要去那邊逛，我們算是在這兩個夜市之後開幕的，那時後開了也算還好，當然也是會有一些生意人、租地，一些夜市陸續成立，例如東區的大東夜市，北區開元那邊我們也有一個在那，一區一區的都有一個距離，才不會搶客人，消費的客群也比較不會去重疊，如果說開的太近，例如附近如果也有夜市，是開三、六，勢必這邊會被影響，因為大家不是吃飽沒事做，只會逛夜市，禮拜三、禮拜六逛完說不一定禮拜四、禮拜天就不想來逛了，所以要有一個空窗期，一個禮拜選一天帶小孩出來逛夜市等等，大概是這樣啦，我們這邊就是馬馬虎虎啦。

（4）據您所知，目前台南市夜市各區分佈的情形？彼此之間有無交流？

花園、大東、五期永華、大統一、小北、武聖、金華夜市、金華夜市比較小，大概就這幾個。這幾個大概是每一區的代表，例如在東區，就去逛大東比較近，當然也是有消費著會隨便逛的啦。

（5）您認為貴夜市具有哪些魅力特色可以吸引觀光客？是別的景點比不上的？

其實說到特色，各個夜市也差不多都是同樣的攤位在排，因為不同天嘛，攤販是流動的，週三週六可能在武聖、週一週五可能在小北、週四週日就在我們這邊（是指每個夜市都差不多的意思嗎？）沒有沒有，也是有多出來的，多出來是因為每個夜市固定攤販的比例不太一樣，有些是佔五分之二、有些是五分之三、不一定都不同人、也不一定都同一群人在擺啦，重複的還是不算太多啦，因為現在要出來擺夜市的除非像是我們這種年紀，沒人要雇用我們，那來擺夜市也是可以啊，也是有很多這樣的動機因為工作難找，我要來擺夜市，第一、租金少，第二、出來一定有生意做，做多做少而已，第三、時間可以自己控制，要來擺就來擺，不來擺就不擺，

所以說並沒有很明顯的特色啦，你看那個賣涼麵的，他在夜市擺了十幾年，他擺了生意就是那麼好啊，你看固定吃飯時間，人潮就會進來，他也是到處流動去擺夜市。

（是否認同夜市是代表台灣本土的文化？）我是覺得是有啦，特別是在南部這個意識比較強烈，甚至是說夜市在台南來講也算是一個發源地啊，是真的啊，特別是台南這邊也很多美食小吃，當他們做的不錯時，手藝也流傳下來，所以說夜市裡頭也有很多口味不錯的小吃啊，他們經營的也很好，也不想到外頭去做，因為要店租、其他開銷也高，就在夜市裡頭做，利潤也比較高，也不會把成本轉嫁到消費者身上。

（你對於永華夜市跟這邊有何定位與期許？）關於這一點，最重要的是要有攤販來擺，來擺的話也要有那些購買能力，其實要好要壞，也要看攤販怎麼去做，畢竟我也只是提供場地租給他們而已，你生意再好再壞，租金都是那樣，稅金也是收那樣，我是希望攤販他們自己去發揮，這個也算是一個定點，只是這一定點在夜市裡頭，固定擺在那裡賣你的東西，如果客人吃的合口味，也就跟外頭有店面的一樣，就會有人慕名到夜市吃你賣的東西，所以我對攤販他們的期待是希望他們能有一個提升，標榜這是一個露天的百貨公司，其實夜市有的東西比百貨公司還多，只差在百貨公司賣的是比較高檔的，可能世界性名牌的東西，除此以外，其他東西夜市其實都有，例如手機、手機配套、襪子、帽子、男女的衣服、鞋子、包包、小孩子的衣服都有啦，不過化妝品比較缺乏，因為夜市不太敢賣化妝品的原因是比較沒有那個保障，有可能我這次來買，覺得不滿意，下次你就不在這邊了，不過這個跟我們沒有關係啊，容易導致糾紛，所以只有這一類比較欠缺，其他的應該跟百貨公司大同小異，或許樣式還比較齊全呢。

四、策略輔導

（1）**台北市、高雄市曾宣傳行銷其觀光夜市（如饒河街觀光夜市、六合觀光夜市等）。請問您對於以觀光為號召，發展「觀光夜市」的看法？**

假如是在北部，他們都是每天營業的，每天也都有人逛，是屬於比較觀光型的夜市，那台南不一樣，是比較休閒式的，最多也只是一個禮拜兩天而已。像是台北方面可能會請一些 band 來表演，高雄六合應該是沒有啦，因為它那麼久了的東西，已經算是比較觀光式的夜市了，你看台北，像我們南部人上去，我們也會說我們去逛夜市，一定的嘛。（您覺得一個觀光夜市應該具備什麼？）我覺得特色是沒有啦，裡頭如果吃的好吃，就像開店一樣，可能開分店，客人主動來消費，像是以前沙卡里巴那邊好吃的就可以延續下來，不過這種東西也可能只有老一輩的人會光顧，因為年輕一輩的可能喜歡另一種的，像是 pub，要喝茶也是去耕讀園、百俚侯拉，喜歡這種比較沒有本土味道的類型啦，所以這邊的定位也不是一個觀光夜市，大概是服務這個區域，讓要逛夜市的人有地方去，要做生意的人這邊也有社區的基本消費者來消費。（是否會興起轉型成觀光夜市的念頭？）不會，我們會維持我們的特色去做，因為突破如果沒過，對我們來說是一個殺傷力，而我們去觀摩是去看去發掘一些比較不一樣的東西回來，例如某個夜市會賣一些比較特殊的，我們就會去設想看那方面我們比較弱，會設法去招商比較欠缺的東西進來，因為想讓消費者進來要什麼就

有什麼，你一進來，那種逛夜市的價值感就會出來，這是我們主辦單位希望做到的。

(2) 台南市政府對夜市有無輔導措施？希望有哪些輔導措施以及相關協助？

(市府那邊想要通過類似攤販的管理條例，但是市議會沒有通過？) 是的，議會沒通過，因為要設的話，要有一個規章，那就是邀我們去開會的內容去設，不過議會就是沒過，沒過表示說大家沒有在重視夜市的問題，只有夜市沒有法，像我們做生意要有營業登記證，夜市沒有法令，就是說空地我做生意是我自己的地方，假如牽涉到室內，你就要蓋房子，公共場合就要顧慮到公共危險的法令，夜市都沒有法，所以現在每個夜市都自己管。(台南市政府對於夜市的輔導？) 都沒有，現在也沒辦法輔導，因為他們也不知道如何去訂定，也沒有往例可循，所以市政府也只能睜一隻眼閉一隻眼，只要不造成環境衛生、讓住戶困擾，不要去製造噪音，去製造污染，他們也不會去給你規定，你說怎麼輔導？輔導也只能這樣而已啊，我們生意做完，場地整理好，就這樣而已啊，白天這邊就是空地而已。(市政府有幫夜市宣傳嗎？) 沒有，他們都只針對古蹟，沒有相關對夜市的行銷策略出來，小吃的話也只宣傳有店面的，他不曾去宣傳夜市為觀光景點，以前有固定的沙卡里巴，還有宣傳，現在遷移了也就沒了，所以市府對這方面是比較不能去做處理啦。(政府為何不扶植現有夜市成為觀光夜市？) 他怎麼去輔導？因為要輔導的話，每個夜市都要輔導阿，不能說只輔導這一個夜市，不輔導另一個夜市阿，也不可能說，我將你們輔導完後，有什麼獎勵金要給你們，也不可能嘛，他也不願意去做這種工作，反正不要有人去檢舉，造成市政府的困擾就好了啊，而現在業者也是這樣想的，只要管理的好，不要造成困擾給市政府就好了，事實就是這樣，那市政府要怎麼去輔導。你要用什麼角度來輔導也沒辦法，有辦法的是你市政府自己的地，去租給民間，去 BOT，我出地，你出硬體，或是都承租給你們，繳租金完你也不能給他管，所以你要怎麼輔導，同樣的，土地是你市政府的沒錯，那我們是付你租金而已，那裡面經營夜市的權力是我啊，你總不能牽涉太多，畢竟我跟你租土地，地上的使用權是我，要怎麼經營是我的事。所以現在一直沒辦法通過夜市的法令是因為這盲點很多啦，就像是我說的土地有分商業區、住宅區，商業區就像是八大行業啊，住宅區就是一般住戶、一般商店啊，剩下的農漁工就不用說了嘛，市政府一直找不到那個立場角度來管，短期內也應該沒辦法，不過這個問題已經存在很久了，他們也找不到方法。所以差不多是在兩年前，他們邀我們去開會，是有個草案啦，但是也要有一個明文的規定好讓我們去遵守，去設立。(是否覺得台南市夜市已經飽和了？) 我是覺得已經非常非常的飽和了。(以後是否贊成不要在設新夜市？) 其實也不一定，很多都抱持說做做看的心態，只要攤販招得多、招商成功，能夠吸引人潮，那就沒問題了，夜市就經營的起來了。只是現在沒人敢了啦，因為區域大多涵蓋光了，每一區大多都有一個夜市了，都差不多了。(台南發展觀光夜市有困難嗎？) 其實應該是說我們主辦單位也不可能天天去廣告、利用電視等等，不可能的，外縣市特別來逛的可以說是少之又少，這邊還是以區域性社區性為基本的消費民眾，還是以台南市民為多，以比例來說，十成來逛的大約有九成是台南市的人，在台南的夜市都這樣，你說要靠外地

的觀光客來觀光，我想是比較難啦。所以我們也想說蓋個屋頂可以擋風雨也不錯，可是我們的主要消費的人是台南人，怕他們會不習慣，還是習慣露天的形式，怕毀了夜市原先的狀態，所以都不敢去突破，因為突破要成功也要消費者接受才有用啊。因為像原先民族路夜市遷移到小北夜市之後，都是有鐵皮搭起來的，但是後來就沒有人要逛，做不起來的原因，就是因為去逛的人後來都跑去傳統的露天夜市，現在那邊生意已經差非常多了，所以更是不敢去嘗試啦。

(3) 是否贊成夜市統一管理？

贊成啊，沒關係啊，我不反對，我也覺得管理是對的啊，問題是政府願意讓我們合法嗎？我們想合法，政府並不想讓我們業者合法，市政府說我們不合法卻又要跟我們課稅，也是要繳營業稅啊，這樣怎麼又會說我們不合法？執照處理啦，主要是卡在這邊啦。因為你像夜市，你設一個地目，它也沒有一個明文規定，你要設在商業區，還是住宅區，還是農業用地什麼，它應該是沒有很明文的那個地目規定，所以說現在整個台南市可能幾乎都沒有夜市的營業執照，所以市府是有，只是可能不是很完善，大概就只有夜市負責人是誰、聯絡電話、夜市所在地等等這樣。

附錄八、

訪談逐字稿（三）

訪談對象：S 先生 訪談時間：2005 年 11 月 4 日 訪談地點：大東夜市辦公室

一、立地條件

（1）貴夜市成立至今已有幾年？地點選擇的考量因素？

大東夜市在民國 89 年 3 月 9 日成立，當時成立的目的可以美容街道，剛好在這邊有一個空地，可以把原本在路邊設攤的攤販集合起來，或是讓有些攤販可以多一個選擇在這邊設攤做生意，而且固定在一個地方營業，也比較不會有環境髒亂、阻礙交通的問題，「結市」對大家都有好處。會設這裡是因為台南市的大空地越來越難找，當初這裡剛好有一個大空地，我們就選擇這裡。

（2）夜市為何設置於空地且為露天的開放形式？

台南市夜市都是露天的啊。

二、市場經營

（1）夜市的面積？攤販的數量？攤販類型有幾種？那一攤販種類較多？

我們這裡算是東區最大的一個夜市喔（不算是東區第一個夜市），大概有 700 格，（10/15 重新開幕的花園夜市更大，有將近千格），分成飲食、百貨、遊樂三大類，飲食、百貨還是佔比較多啦。

（2）一星期營業天數有幾天（星期幾營業）？營業時間大約是幾點到幾點？為何不是每天營業？

我們是星期一、二、五營業。我們是沒有限制幾點開始設攤啦，有的人 3 點多就來設，有些 5 點多才來設的也有，那收攤的話大部分是到凌晨 2 點啦，如果有些攤販會留下來聊天什麼的，也沒關係，營業幾點開始到幾點，都很有彈性，沒有管很多啦。為什麼不是每天都有，是來逛的人沒有那麼多，而且主要是每天都有的話，攤販每天就要繳租金，這樣他們吃不消，因為夜市的消費額差不多固定，假如租金的負擔太大，但是營業額不見得增加，那攤販就別做生意了，全跑光了，這裡也就生存不下去了。那會選擇一、二、五這三天，主要還是想避開三、六的武聖夜市。那這三天裡頭，是星期五的生意比較好。

（3）從開幕營業到「結市」，大概需要花費多少的時間、經費、人力？才有今日的規模？

大概花兩個多月，要先整地後來還要招商，分門別類。剛開始要開幕時，有花錢作廣告、DM、宣傳車等來招攬客人，等到有一定人潮後，大家口耳相傳，來的

人也漸漸變多了，現在算是都很穩定。

(4) 夜市是否有成立自治管理委員會？運作情形？

運作一直不錯啊。跟攤販收租金啊、請保全公司的保全人員維護交通秩序，環境衛生、噪音污染啦，都會去管。(沒有組織章程)

(5) 現今夜市營運有無任何宣傳策略？

有宣傳的話，只有在當初要招攬客人的時候，有宣傳、發 DM，現在沒有作什麼宣傳，除了有時候會辦一些歌星的簽唱會啦，就這樣而已。

(6) 攤販、住戶、警察等與夜市之間的互動情形？有無抗爭或糾紛情事產生？

他們有問題反應，我們就會盡量去配合解決，像是以前攤販使用的擴音器太大聲，去跟他講過，說會影響其他人做生意，現在都不會這樣。所以應該是沒有什麼問題存在。而且這個是私人的土地，我們有在納稅，是我們自己在管，跟警察比較沒關係。

三、消費潛力

(1) 就您的觀察，那一時段夜市人潮較多？

應該是七點半到到十一點半左右。我們這也有淡日之分啦，像是星期一人潮是中上、星期二就是淡日，像今天星期五就人潮最多。

(2) 來逛夜市的大概是哪些人？那一年齡層較多？男女比例？職業類別？

學生比較多。他們消費能力比較高，像是成大的學生阿、家齊、德光、中華、台南一中、台南女中什麼的都會來阿，差不多附近學區的學校學生都會來逛。(男性與女性的比例為多少？) 比較不知道啦。學生多那就年輕的比較多啦。其實這個沒有調查過，都不太清楚。

(3) 現今夜市營業狀況大致為何？生意變好變壞的可能因素為何？

現在生意算是穩定啦。還可以啦。

(4) 據您所知，目前台南市夜市各區分佈的情形？彼此之間有無交流？

大大小小加起來大概 20 幾個吧，每一區應該都有夜市，因為生意人頭腦很好，都想搶到客人，所以幾乎每一區都有吧。那夜市之間的交流有啊，要看私底下的交情啦，交情不錯的都有在交流啊。

(5) 您認為貴夜市具有哪些魅力特色可以吸引觀光客？是別的景點比不上的？

夜市的特色差不多都大同小異啦。會只來這個夜市也是看這一攤的東西好吃啊，就會介紹別人也來，主要也是要看攤販自己的水準品質啦。外國人會來應該也

是因為好奇，夜市代表亞洲這邊東方文化，他們就會想來看看。也有些是覺得有些東西吃了覺得合口味，就還會想來夜市。

四、策略輔導

- (1) 台北市、高雄市曾宣傳行銷其觀光夜市（如饒河街觀光夜市、六合觀光夜市等）。請問您對於以觀光為號召，發展「觀光夜市」的看法？

觀光客還是自己流進來的，我們未來沒有朝這方面來走，觀光夜市在台南比較行不通啦。

- (2) 台南市政府對夜市有無輔導措施？希望有哪些輔導措施以及相關協助？

夜市都自己管。

- (3) 是否贊成夜市統一管理？

統一管是可以啊，可是我們以前就常一起開會討論，也沒什麼結果，大家都各自為政啦，不想給別人管。討論也沒什麼用啦。

附錄九、

訪談逐字稿（四）

訪談對象：C 先生 訪談時間：2005 年 11 月 6 日 訪談地點：花園夜市辦公室

一、立地條件

（1）貴夜市成立至今已有幾年？地點選擇的考量因素？

花園夜市六年前已經成立了。差不多是在 88 年。那是舊的。今年才重新在這邊開幕。今年 10 月 15 日重新開幕，因為以前的夜市土地人家要討回去，地主把土地討回去，地主在價碼上談不攏，最後重新再找到這塊地，剛講過這塊地的呂老闆南北奔波，因為要地主同意，因為這塊地裡面有十幾個地主，加上市政府也有招標、出租一些。這邊一共差不多八千多坪，將近三甲地，包含這個停車場，這個停車場差不多有五千多坪，這邊不單是台南市最大的夜市，也可以說是南部地區最大的。最重要的是說，第一個，一邊最先在舊的那邊就有四大股份，四大股份底下又有小股份，由四大股份來解決事情，一定要這樣，你沒有辦法透過每一個人，要有一個中心、組織來主持，否則很多事情無法解決，這樣也才能維持跟六年前一樣，一直延續下去。那為何麼我們花園夜市到現在還是能維持下去？第一個就是我們以四大股份為中心，第二個這四位老股東的經營理念一致，都不是生意人，說真的，我們這些都不是生意人耶，不然理念不一，到最後會一團亂，這個很重要。第三個開幕前希望怎麼去做，實際上都有去做到，不會說隨口說說，這次重新開幕，一台 march 轎車當頭彩，也有些獎品是有人贊助的。（六年前成立花園夜市的目的是？）其實大家的心態，每個人就是說小投資嘛，一個人出 20、30 萬。這四大股東再分給底下的小股東，每個人的心態就是做看看，一面做一面修正，不是說一開始就有辦法去營業，像是顧客的反應、攤販的反應等都讓我們知道怎麼去修正，所以坦白說，你問我當時成立的目的，其實真的就是抱持著做看看的心態，四大股東他們也是如此，也不是說很刻意說要賺什麼錢，是無心插柳。以我來說，當時也是朋友找我，我就是想說小投資嘛，那像四大股東他們就比較大宗，做決定時，他們都能很一致，有些可能想說意見紛歧會分成兩邊，不過他們六年下來真的都沒有這種情形，沒有說不合或處理不好等等。

（2）夜市為何設置於空地且為露天的開放形式？

其實露天的型式可能是夜市最先的型態，你不要露天的話，要搭起來，第一個成本很貴，第二個可能一般的民眾不會接受，你看裡面有吃的、飲食區、百貨區、各種區，遊樂區都有，飲食區這邊有油煙，你搭起來，反倒不能排出去，百貨區那邊可能不能接受，所以倒不如露天這樣。

二、市場經營

(1) 夜市的面積？攤販的數量？攤販類型有幾種？那一攤販種類較多？

攤販這邊大概三千坪，攤販的數量現在是算格啦，算攤販有幾個比較難，因為有的一格，有的二格，那像飲食區賣火鍋的一、二十格都有啦，都不一樣啦，所以你說有幾攤有幾位，都不知道，我只能說得出有幾個格位，將近一千格。一個格子差不多一坪多，有 7x10 台尺，那還有讓客人走的走道。**(攤販類型有幾類？)** 飲食、百貨、遊樂以這三種為主。**(那一種類型的攤販比較多？)** 現在這個也很難講，應該是說你一個夜市應該是這三大類都要具備，全部要俱全，你不能夠偏哪一個，盡量都要有，你偏哪一個的話，就沒辦法生存。飲食的話可以在分成冷飲、熱食。如果要再分細一點的話，那就更多了。你只能說分成三大類，飲食區、遊樂區、百貨區。

(2) 一星期營業天數有幾天(星期幾營業)？營業時間大約是幾點到幾點？為何不是每天營業？

現在我們一個禮拜是星期四、星期六、星期天。都是晚上時間，有時我下午四點一來，有些攤位已經排好了，那開幕那天是到晚上兩點，現在平時的話，都差不到晚上一點，越晚人越多。**(沒有每天的理由？)** 因為攤販他們也會排幾天去擺其他夜市，你不可能說天天要賺人家的，有時候要讓人家賺一些，那有些有擺過其他的，你總不能說我們這邊要每一天，你們都過來，像是台南市現在的夜市除了星期一，其他二、三、四、五、六、日都有夜市，所以這種每天都有的夜市到現在還沒有人能做到，做三天也只有我們開始。**(以前只有四、日，為何要加入星期六？)** 當初會加入星期六，是因為當時要拼，不然加一天下去其實會很累啊，不過不得不跟人家競爭啊，也是誤打誤撞啦，沒辦法。我們這邊是四、六、日，最先我們只有星期四跟星期天，最後有加入星期六，我們不會說有的抽獎是騙人的，獎品自己拿起來，抽獎時我們都全部公開的，獎品抽到後一個月沒有來領取，我們老闆也不會自己拿去，這樣才可以取信攤販、以及顧客。所以說你才有辦法經營下去阿。其實還有一個最重要的，我們這一次重新開幕，我們花費的心血比較少一點，因為已有固定的攤販、顧客。那也是因為這些攤販老闆對我們有信心，在這六年當中，我們也沒有亂漲價，只有漲一次五百塊，有些夜市稅金、格子租金都漲好幾倍，我們這邊沒有，我們這邊一個月稅金就要二十幾萬給市政府，我們是由公司這邊出，攤販那邊沒有影響。一個最大理念，攤販存在，場子才存在。每一個投資者就是老闆。攤販做生意做的起來，我們這邊也才會起來，這個最重要，因為如果攤販對我們沒信心，沒生意，人潮也不會進來，我們這邊管理算是有組織的原因，那是我們的堅持，我本身之前是在教育界，當初開幕時來幫忙，下午就來到晚上九點十點，也沒有薪水，我們這四大老闆也沒有薪水啊，做給別人看，讓別人對我們有信心，六年來我們只漲了一次五百塊，不像有些地區，漲的幅度是算倍的。這一次我們將近停了六個月的空窗期才重新開幕，這六個月也有攤販不做生意，就是要等我們開幕，也不去其他地方擺攤，而且像是這次重新開幕，周邊有些花草，是他們攤販老闆自己去山裡面拿下來自己去栽種的，沒有薪水，他們等了六個月就是要等我們這一場，別的地方也不去，這樣哪裡去找這種攤販？那這次我們是有重新處理掉一些比較不好的攤

販，大部分都是原班人馬，他們有些很辛苦啊，一小格位子要二、三十萬，好不容易等到個格位子，我們就把攤販當作自己人一樣，讓他們信任，所以才能寧可等六個月。

(3) 從開幕營業到「結市」，大概需要花費多少的時間、經費、人力？才有今日的規模？

坦白講，這一次開幕跟六年前都不一樣，以前是明天要開幕，今天還找不到客人，四大老闆還找不到喔，當時那邊也比較偏僻，要去哪裡找。攤販都有，但是客人要去哪裡找，但是開幕三個月後，就有台南縣，甚至是學甲鎮的慕名而來，有少年人騎機車來逛夜市的，不到四個月，我們講保守一點，台南市的計程車司機都知道花園夜市怎麼走，我們就是這樣一步一步走來，當初那四大老闆也沒想到會這樣子啊。那這一次重新開始，我們差不多投資了兩千萬，其實我們每一人都是些小投資而已，預計六個月回收。沒有看說馬上開幕就要怎樣，天下沒有白吃的午餐啦，畢竟我們停了六個月，在開幕這一個月，我們不僅辦了抽獎摸彩，也請了一些影歌星，光是這一個月我們就花了將近五百萬，我們就是這樣啊，我們是看長久的，以前我們跟別人訂契約是訂六年，現在我們是訂十年，第一年沒法回收沒關係，我們還有九年，是要做長久的，六年前我們在台南市開的夜市做起來後，附近就有五場夜市倒了，因為這裡有生意，而我們有精神，他們都看的到，大家可以跟著我們衝啊，你去問攤販，他們都有信心，你去哪裡找這樣的，因為他們有生意做，一定會留在這裡嘛，格子位在舊的那邊最後一年，一格喊到三十幾萬，為什麼會這樣？一定是有生意，才會敢這樣衝嘛。

(4) 夜市是否有成立自治管理委員會？運作情形？

我們這邊就叫做管理委員會。運作情形都很 ok 啊。

(5) 現今夜市營運有無任何宣傳策略？

行銷的方式，我們最先是做海報啊，還有摸彩的方式而已，不會說刻意要怎要，只是我們開出去給別人的支票，說到做到，這樣別人也不會說我們造假，做生意不能這樣。我們這次獎品有 march 汽車啊，我們還規定自己員工不可以參加摸彩，摸到不算。之後的話也是以靠大家口耳相傳為主，做到現在，我們已經可以比較大膽講一句話，我們顧客攤販都已經有那種信心，你讓人家對你產生信心，比什麼宣傳都重要有效，不會說在那邊開空頭支票，例如說你要請哪些歌星，開出來，我們就會請到。那在攤販這邊，他們也會主動提供一些東西當作摸彩的獎品，我們並沒有強制規定他們要這樣做，我們收到的贊助獎品已經多到不能再多了，預計抽獎的時間會拖的很長，因為沒辦法啊，是人家提供的東西，摸彩品太多了，你一定要送出去，不然不行。我們光是一、兩錢的黃金戒指就超過五十個。

(6) 攤販、住戶、警察等與夜市之間的互動情形？有無抗爭或糾紛情事產生？

現在這一邊年輕的住戶很多，以前那一邊的年輕住戶很少，現在就是說問題最大的是交通，會妨礙到他們交通，而且是說，我們這邊也要去作溝通，開幕之前就要跟住戶作溝通，而且一定要配合例如說十點之後，我們就不會廣播，因為人家要休息了，那像社區的環保，我們也要去盡量做，讓我們這邊一些裡面的技師、水電、保全、指揮交通的人員，我們也都會去請，像是去收電費的人員等，我們該付給人家的工資，都會去付，就這樣，不會說很刻意啦。

三、消費潛力

(1) 就您的觀察，那一時段夜市人潮較多？

差不多到晚上 11、12 點人都蠻多的。

(2) 來逛夜市的大概是哪些人？那一年齡層較多？男女比例？職業類別？

各種的年齡層都有，不會說是特別偏那一個，只是說要看時間性，這邊我現在還看不出來，以前在舊的那邊，晚上時間十點半之後，還有一批剛剛放學的夜間部學生來逛，以前我會在那邊看，十點半之後，那群夜校就會來，這是我們比較有特色的地方吧。現在這邊還觀察不出來，我沒辦法跟你講，不過應該那一批學生還是會過來。只是這邊從年輕的到老一輩的都還是有啦。(看得出男女比例嗎？)你說男女比例啊，沒有辦法說很明顯的看得出來。

(3) 現今夜市營業狀況大致為何？生意變好變壞的可能因素為何？

因為已經把以前舊的帶過來，就不用像說在六年前還要去招攬顧客，攤販一過來，顧客就跟著過來，也不用特地去招兵買馬，不需要了，反正有舊的攤販，他們的目的客人穩定。

(4) 據您所知，目前台南市夜市各區分佈的情形？彼此之間有無交流？

現在大概有十幾個夜市，還可以維持下去的，因為很多是一弄起來，不到幾個月就快沒了，只剩零星幾攤，實際上，不管是大場或小場的夜市，你們都可以交流瞭解一下，你們才會發現他們為什麼，他們有些攤販老闆也會傾訴給我聽，不可能說每一個夜市都可以做到十全十美，有時候也做的覺得吃力，因為現在這附近的夜市還有武聖、小北成功、還有大統一夜市，而我們這邊大概在過一陣子也會再有一個夜市，旁邊這裡還會再蓋一場，是不同的管理委員會，所以變成相當競爭啦。(是否會覺得太飽和？)適者生存啊，沒有辦法生存的就要收攤啊，生意就是這樣，這個夜市多可能是台南市比較特殊的地方，因為像台南縣大多只是一個鎮、一個鄉才有夜市，已經很多了，也有很多是兩三個鄉才有一個，而我們是說已經有辦法變成說讓附近縣市的人慕名而來，只有這樣而已，那也是我們的特色，我們就盡量去做，如果有更能吸引顧客的方法，就說到做到。跟攤販之間要互相信任，這樣顧客才能整批進來。

(5) 您認為貴夜市具有哪些魅力特色可以吸引觀光客？是別的景點比不上的？

第一個，可能是說場地大，第二個，是裡面的貨色比較多，裡面有一些人家是大餐廳有的，是吃的，在那邊做，這一次再增加格位，再增加一些口味比較特殊的東西，我也沒時間實際上去走動，太多了，來這邊也會有在大餐廳看得到東西，都可以去品嚐一下，那有一些攤販很用心去做，都有辦法生存，那他們也跟我說一句話，說「這裡如果還做不下去，其他地方也做不下去」。他們會講這一句話，是代表說這一邊的消費能力強。

四、策略輔導

(1) 台北市、高雄市曾宣傳行銷其觀光夜市（如饒河街觀光夜市、六合觀光夜市等）。請問您對於以觀光為號召，發展「觀光夜市」的看法？

其實觀光夜市那只是一種行銷方式啦，是市政府願意來做這種行銷。台南市政府到現在不僅沒有，有時還會打壓下去，他們的一種想法是把夜市當作路邊攤的心態，但是他們沒有想到說，我們一個月都還要繳稅金，要繳 20 幾萬，你看這樣。台南市政府對夜市沒有輔導措施，也都沒有幫我們宣傳啊。

(2) 台南市政府對夜市有無輔導措施？希望有哪些輔導措施以及相關協助？

到現在台南市沒有對夜市做什麼，它都是盡量在打壓，他們的觀點就是把夜市當作路邊攤，這一種心態，他們沒有說把夜市當作一個觀光景點，所以說沒辦法，他們這種觀點改不過來，就沒輒。每一次一到選舉，以前在那邊一到選舉，都會到夜市拜票，都會說對夜市要怎樣怎樣，到最後一上台就不一樣了，都是這樣，就沒辦法，競選講了一套，選到又是一套，我們稅金也照繳啊，這個也是要給攤販教育教育，公司來付啊，那你其他的都沒有啊，這個也就是我們堅持的，我們不願意讓人家有把柄，讓人家講話，你說要整理場地，稅金也照繳，你們市府做了什麼。人家提出要隨時改進才有辦法再繼續延續下去。我自己來猜想，可能是台南市的夜市可能感覺太多太雜，台南市政府不敢得罪任何一個夜市，也可以這樣講，南部地區，台南市夜市可能是最多場，比例上，太多了。太多的話，你要怎麼選，那這樣的話，乾脆都不要選，那如果說今天在台北或高雄，夜市那種身份就不一樣，像是高雄六合就會被拿來宣傳，我們以前在那邊甚至是外縣市還有專程來，我們有空地可以讓他們停遊覽車，所以只要我們有開的時候，這邊就被當成一個景點，這是外縣市自動來的，也不知道人那麼多，要安排車子停哪裡，我們就要跟他們聯繫，幾點載客人到，幾點載到旅社去。最先我們也不知道，最後才知道怎麼會形成這個，有遊覽車載客人來，自然而然成為一個景點。台南市就是這一種不輔導，說一句難聽的，光是要繳稅金，而不輔導，我們都要自己來支付一些開銷。你要投入競爭，就要先改進自己，看到別人不好的地方，自己要去改進，要知道別人以前失敗的缺點。說簡單一點，一個生意的場所最差的就是沒辦法取信於人，有辦法取信的，我們寧可先花費，寧可一年都不要賺，剩下的來賺後九年，這樣就好了，一年的時間來經營，我們不要貪，我們就是在這邊做，說什麼就去做，我大膽的說，我們反正花園夜市現在要開第二場，還會有人來投資，當時我們是說要在台南縣、高雄縣準備要再開，

但是我們要評估，我們在場地上的評估光評估就要花一年，還要看其他的，這樣才完成，你不這樣的話沒法開夜市，所以我們在評估最少都要在半年以上，說不一定場所要多瞭解，可能就要到一年至兩年。不然你貿然投資下去，血本無歸嘛。我們四大股東原本都不是生意人，是誤打誤撞，有了一次經驗後，接下來都會用評估的去做，不然你沒評估，投資下去就會血本無歸。第二我們要考慮原先的這塊招牌不要被砸了。（會希望花園夜市成為一個觀光景點嗎？）這種我們不要去想，不會去期望這麼大，只是說上頭有去重視的話，願意來輔導我們，我們願意接受輔導，只是說不要用一種，他們市政府指導的機關就是把夜市當作一般路邊攤的這種心態，沒有想要輔導我們看看，沒有想說我們十年所做的，把它轉型一下，輔導上來不是更好、更方便啊，只是換市政府做輔導單位而已啊，全部讓這些來處理，最多也只是一個規劃而已，就這樣一個很簡單的市政府不做，所以到現在我們也不會很期望說他們怎樣，我們也不是說要求很多，只是要他們不要把夜市當成路邊攤有這種心態來指導就會成功，公家機關所做的很多事情都不成功，為什麼？因為心態問題，為什麼我們十年可以走下去，一個經營方式、心態問題，就這樣沒什麼。我是建議你們不要在這邊而已，還是到其他的夜市像武聖、小北成功夜市，都去看一下，你們寫出來的論文內容就會更豐富，我之前的指導教授，聽到我要做這個，就跟我說你又要做這些，就是有把夜市視為路邊攤的心態，經過我將他洗腦，他就不這樣認為了，我也有請同學來夜市參觀，要讓他們對於夜市有重新認識瞭解的機會與印象，不要把夜市當成路邊攤，就這樣，我最終的目的在這裡。「不要把夜市當作路邊攤」。

夜市是現在這一陣子台灣中下階層一個唯一的生存方式。而且大膽一點來說，現在你要做生意，你沒有三五百萬做不起來，那擺在夜市你要花多少，頂多是買一個格子位，場租等，不要說一百萬，五十萬就可以做了，因為現在外面的景氣不是很好，夜市越多代表景氣越不好，為什麼？景氣越不好大家就會來這邊買便宜的東西，來這邊買愛吃的或外頭高級餐廳才吃的到的東西，夜市比較便宜啊，這是我六年來最大的感觸，「夜市越多就代表景氣越不好。」我是說以中下階級的心態，因為時機好的話他們不會來做這個，是不是？時機好就會想做店面的，我何必今天擺這、明天擺這、後天擺那的。因為景氣不好，用一些小本就可以做了啊，也是要維持三餐嘛，還有孩子家裡的開銷嘛，你看景氣不好，工廠沒辦法繼續聘請工人，當然他們為了維持三餐，就會來做這個，我們六年前剛剛開始的時候，開市只有幾場，甚至不到一半，全台南算一算不到十場，那現在的話越開越多，適者生存，不適者就倒嘛。所以你們可以去比較為什麼有些可以做得起來，有些做不起來，甚至是你們可以去問老闆，為什麼要來做這個，你們可以去體會一下，我坦白就是說，「夜市越多就是經濟景氣不好」，這是我的體會。

（3）是否贊成夜市統一管理？

我想這個有困難。認為夜市是路邊攤的心態改不過來，就很難真正來管理夜市。

附錄十、

訪談逐字稿（五）

訪談對象：U 先生 訪談時間：2006 年 3 月 31 日

一、立地條件

（1）貴夜市成立至今已有幾年？地點選擇的考量因素？

我們是在民國95年1月6日開幕的，剛開幕不久啦。當初會在這個地方設夜市，最主要還是有這麼樣大的空地可以來設。

（2）夜市為何設置於空地且為露天的開放形式？

為什麼是露天的喔？這應該是規定的吧？！夜市場地似乎是屬於地方法管的，如果要蓋起來要經過市府的規定的同意啊，當然我是覺得蓋起來會比較好也不一定啦。可是那就不叫做夜市了，有蓋子像是傳統的菜市場，夜市是沒有蓋子的，有蓋子就要有另一種講法。

二、市場經營

（1）夜市的面積？攤販的數量？攤販類型有幾種？那一攤販種類較多？

將近3甲，就差不多9千坪左右。（停車場多大？）我們這邊停車場很大喔，將近一半以上，嗯嗯，不止，應該有四比六以上，還更多，因為要讓客人跟攤販都可以停啊，我們這邊比較沒有停車的問題啦。我們這邊攤販的數量大概有三百到四百攤左右。大概就分成飲食、百貨和遊樂，遊樂就是套圈圈那種三大類啦。那夜市要成功，就要靠飲食攤。我們這邊的飲食攤目前不強，這也是我們要改進的地方。不過還是飲食攤比較多啦。

（2）一星期營業天數有幾天（星期幾營業）？營業時間大約是幾點到幾點？為何不是每天營業？

星期一、星期二、星期五才開。（為什麼是這三天？）要跟北邊的（花園）區隔出來啊，他們是星期四、星期六、星期日，要分開才不會搶生意嘛。所以也不能每天營業，不然人潮都流失了，會沒生意可作。那一般來說，我們這邊的營業時間是下午五點到晚上十二點啦，不過有些攤位可能下午三點就進來擺了，像是賣衣服的先來掛衣服啊，有些還更早進來，那差不多五、六點就可以開始賣了。

（3）從開幕營業到「結市」，大概需要花費多少的時間、經費、人力？才有今日的規模？

我們大概是在94年的6月底，嗯，大概是5月底就開始籌備，一直要到10月15日才確認，成立籌備處。在土地的取得上花比較多的時間和功夫，因為現在要在

市區內找到像這樣這麼大的地已經很少了。(不是同一個地主嗎?)是啊,有些是私有地,有些是公有地,要跟很多人談,這邊有的是學校用地啊,水林地啊,還有私人的,這麼大的一塊地將近3甲一定是共同持有的啦。

(4) 夜市是否有成立自治管理委員會?運作情形?

沒有勒,要成立管理委員會不是要有管理條例的出現嗎?我們連公聽會都還沒開,也不清楚。(對外如何稱呼?)嗯嗯,就夜市而已啊。沒有其他的。

(5) 現今夜市營運有無任何宣傳策略?

有啊,我們剛開幕時,也有文宣、海報、網路還有電視新聞啊,是有線電視的廣告,也有一大群人掃街,插了很多旗子出來遊街,那現在沒有什麼宣傳。

(6) 攤販、住戶、警察等與夜市之間的互動情形?有無抗爭或糾紛情事產生?

都不錯啊,我們自己會做到晚上十點以後不用麥克風,垃圾吹到馬路上的也會收拾好,這些我們都有做到啊。那像是建設、警察、環保與衛生單位他們常來這邊走動啊,很愛開罰單。像是垃圾被吹出馬路上也來開,因為他們都要記錄寫報告嘛,警察也都來巡邏關切哩。我們是外包給清潔公司來處理啦,他們會來運垃圾啊,做得很好,做不好也沒關係,他們那種也很競爭,再換別間公司來負責就好。(飲食攤之食品衛生,有否請專人督察管理?)這個部分是沒有在我們管理項目裡面啦,這個要管也不好管,攤販他們應該自己就要注重飲食衛生、口味啊,不然他們自己也會沒有生意可以作。

三、消費潛力

(1) 就您的觀察,那一時段夜市人潮較多?

應該是8點到10點半的人潮最多,到這個時候,人潮自然就會聚集。現在景氣比較不好,有很多人是到夜市吃晚餐啊,所以有些六、七點就會來夜市吃東西,順便逛逛也有可能。

(2) 來逛夜市的大概是哪些人?那一年齡層較多?男女比例?職業類別?

夜市就是一個場所嘛,就像是百貨公司一樣,那就像逛百貨公司一樣,你要在裡面作什麼,要吃要玩要逛要買,都嘛可以啊。大概是在四十歲以下,十五歲以上啦,那二十到三十五歲的又佔大多數,他們比較年輕有活力,晚上就喜歡出來亂逛。那種四十歲以上比較老的就比較不會想出來啦,十五歲以下的比較少,更小的就會跟爸爸媽媽一起出來。國中生以下的就比較少,高中生最多啦,像是禮拜五下課後,常可以背著書包就來逛的,一群人一起來吃東西,吃冰啊,亂逛。

(3) 現今夜市營業狀況大致為何?生意變好變壞的可能因素為何?

呵呵,這個嘛,我們目前是有待改善啦,還沒有說很好啦。

(4) 據您所知，目前台南市夜市各區分佈的情形？彼此之間有無交流？

我算算看，我這邊有最新開公聽會的通知，現在有十七個喔（市府的資料）。那攤販之間都會有交流啊，他們都到處擺攤，說不一定今天擺這，也有親戚擺其他地方啊。（覺得飽和了嗎？）還蠻競爭的啦，有些做的起來，有的很快就倒了。我們正在努力看看。

(5) 您認為貴夜市具有哪些魅力特色可以吸引觀光客？是別的景點比不上的？

魅力是不敢說啦，我們也在努力，如果要說特色的話，我們這邊是停車場夠大，他們會來都可以停，我們當初就是不想讓來的人有停車上的問題。那其他的話，其實每個夜市都差不多啦，因為攤販是流動的啦。比較沒有什麼不一樣的地方。要不一樣的話，像是台北、台南來比的話才會不一樣。地域上不同才比較有差別。

四、策略輔導

(1) 台北市、高雄市曾宣傳行銷其觀光夜市（如饒河街觀光夜市、六合觀光夜市等）。請問您對於以觀光為號召，發展「觀光夜市」的看法？

哈哈，講到這個就很有趣，在台南很奇怪喔，只要打著「觀光夜市」或「觀光」的，就會倒店，以前台南有「台南觀光商場」、「安平觀光商場」，蘇南成當市長時，在安平工業區那邊成立的，還有海安觀光夜市等，不久後都倒光光，有些人會說這似乎是一種魔咒，「觀光」就會「關光」（笑），你看像是花園夜市也不敢叫做「花園觀光夜市」，還是花園夜市，就是怕會倒掉。很多人都嘛不敢加上「觀光」兩個字。

(2) 台南市政府對夜市有無輔導措施？希望有哪些輔導措施以及相關協助？

目前是都沒有啦。人家不是說「存在就是事實」，就不需要法規啊，否則只會絆手絆腳的，再說訂法規很難，應該是說對要去起草法規的人很難，因為要先去瞭解夜市啊，畢竟有時候法規與事實會有落差，很難去配合，一法很難去適應所有的情況。像是他們有規定要用三槽式的來洗碗盤，那或許要求餐廳這樣做是對的，可是夜市這邊真的不容易去執行啊，就很難去遵守啊，你看，三槽就要三格，他們攤販哪會願意多花錢來租格子，太貴了也划不來。沒有管理方法，如果有相關的輔導措施或是管理辦法當然是更好啊，可以提升夜市的品質，可是目前就很難有法來管啊。只是還是要去遵守環保、交通、噪音三個部分的法規，噪音也算是環保裡頭的啦，還有像是衛生也要去注意而已。

(3) 是否贊成夜市統一管理？

這怎麼說，法規要能與事實配合啦，像是規定三槽式來洗碗盤的事情，就是事實與法規不能配合，法規不行，就沒法可管啦。

附錄十一、

《台南市攤販集中區管理自治條例》草案

第一章 總 則

第一條（立法目的）

臺南市政府（以下簡稱本府）為有效管理攤販集中區，維持市容、交通、衛生、商業秩序及消費者權益，特依地方制度法第十九條第七款第三、四目之規定制定本自治條例。

本自治條例未規定者，適用其他相關法令之規定。明定本自治條例立法目的及法源依據。

第二條（攤販集中區之定義）

本自治條例所稱攤販集中區，係指於市場用地、商業區及其他特定許可區域，以集體營業為主體之固定或臨時性營業場所。

前項其他特定許可區域，係指依其他法令許可設置或本府就地區發展、攤販集中管理之需求，考量都市計畫、交通、衛生、環保、消防等條件，會商相關單位指定之適當區域。

第三條（主管機關、主辦及協辦單位）

本自治條例以本府為主管機關，本府建設局（以下簡稱本局）為主辦單位，主、協辦單位及其權責如下：

- 一、都市發展局：都市計畫及相關法令規定之審核及取締。
- 二、工務局：建築相關法令規定之審核及取締。
- 三、交通局：對交通衝擊影響評估之審核及停車場設置之審核、輔導及取締。
- 四、建設局：營業許可文件申請、商業登記及相關主管業務之審核、輔導及取締。
- 五、衛生局：攤販食品衛生安全之輔導、查驗及取締。
- 六、環境保護局：環境保護相關法令規定之稽查、輔導及取締。
- 七、警察局：依刑法、社會秩序維護法、道路交通管理處罰條例及相關法令之輔導及取締。
- 八、消防局：消防相關法令之審核及取締。
- 九、國稅局：營業稅課征事項。
- 十、勞工局：攤販轉業之輔導。
- 十一、新聞室：錄影節目帶之輔導、查察及取締。

第二章 攤販集中區許可及管理

第四條（營業許可證）

攤販集中區設置，應向本府提出申請，取得營業許可證後，始得依許可文件登載之內容營業。

營業許可證有效期限為四年，期滿仍繼續使用者，應自期滿四個月前，檢具相關文件，向主管機關重新提出申請展延。

依本自治條例第十條第一項四款廢止營業許可證者，該經營者四年內不得再申請營業許可證。

說明：明定本自治條例申請攤販集中區設置應申請審查，取得營業許可證後，始得依許可文件登載之內容營業。違反相關規定，情節重大者，經書面通知限期改善，屆期仍未改善。依據行政程序法第九十三條及第一百二十三條之規定，爰訂定本府為指定攤販集中區之行政行為時，保留行政處分之廢止權，並明定廢止權行使之要件，以明確執行之依據。

第五條

攤販集中區具促進觀光發展及休閒機能者，本府得指定成為觀光夜市或主題市集。

前項觀光夜市與主題市集之指定及管理辦法，由本府另定之。

第一項主題市集應成立管理委員會並遵守本條例第九條之規定。

機關用地管理單位或地方廟宇為配合觀光或活動需要，得於用地範圍內，自組攤販集中區並自行管理。

說明：明定本府得指定並輔導攤販集中區成為觀光夜市或主題市集。

為鼓勵攤販集中區提昇經營環境、發展經營特色、突顯市場區隔及強化行銷策略，對於具有發展特色之攤販集中區，應協助其提昇經營環境與經營理念，創造市場及行銷之區隔，配合地方觀光及經濟發展。

主題市集指具有主題之攤販集中區，例如假日市集、花市、玉市、飲食市集、服飾市集或童玩市集等。

第六條

本府設置之公有攤販集中區，其管理事項，得比照臺南市零售市場管理自治條例規定辦理。

第七條（營業許可證檢具之文件）

說明：明定攤販集中區營業許可證審查應檢具之文件，以落實管理，兼顧商業、觀光發展與環保、衛生考量，減少對市容觀瞻之衝擊。

申請攤販集中區營業許可證，應檢具下列文件：

一、申請書：載明攤販集中區名稱、所在地及代表人基本資料（包含申

請人姓名或法人團體名稱、代表人、身分證明文件影本、住址、電話)。

二、營運計畫書：應包括下列事項：

- (一) 管理委員會組織名冊及攤販名冊。
- (二) 基地範圍圖：包含位置圖、四周建物設施及道路系統示意圖、面積、地籍圖謄本、土地使用分區證明書、土地使用權同意書。
- (三) 維護管理人員：包括管理員、營業時間清潔人員及交通指揮人員等規劃。
- (四) 停車場：應在基地內或周圍五十公尺範圍內設置路外停車場，停車面積至少應為營業區域面積百分之八十以上，包括汽車、機車及攤販業者貨車停格位、場內設施配置、停車場出入口配置、停車場交通動線規劃管理項說明等，並依據停車場法相關法規辦理。
- (五) 交通衝擊影響評估：包含土地使用及交通現況資料、交通衝擊分析、相關之其他計畫、施工期間交通維持計畫、營業期間交通舒緩措施等。
- (六) 同意書：應取得周圍五十公尺範圍內住商戶百分之八十以上同意書。
- (七) 管理計畫：包含攤位區配置圖及設攤數規劃、入口意象、攤架設備及樣式、消費者動線、無障礙空間設置、辦公室、機電設備、營業日期、營業時段、營業項目、經營管理規定、場地維護、垃圾集中點、廢棄物清運、噪音管制、水電、照明設備、廁所、污水、排水設施、公共安全及環境衛生維護等事項。
- (八) 食品衛生管理計畫書及設置食品衛生管理人員。
- (九) 切結書：依本自治條例第十條規定廢止者，不得要求任何補償。

三、回饋當地居民計畫：應以公共利益為原則，包含服務範圍擴至社區、外部公共利益損害補償、未營業日得開放社區使用及回饋居民計畫。

四、其他經主管機關指定之文件。

前項申請人須設籍本市。另營業日期、時段或依營業需要彈性調整時，應以書面提出申請，並經本府核准。申請人應自核准設置之日起六個月內，向本府工務局申請建築許可。

第八條

本府得成立攤販稽查小組，進入攤販集中區進行聯合稽查、輔導或取締工作。對於前項稽查、輔導、取締，不得規避、妨礙、或拒絕。檢查機關與人員，對於受檢之商業秘密，應予保密。

第九條 (經營者或管理委員會應遵守之基本規定)

經營者或管理委員會應自治管理及執行下列事項：

- 一、協助本府各項攤販管理政策之宣導及執行。

- 二、應按規定之項目及費用，向攤販業者收費，每次收費不得超過三個月，且不得巧立名目收取不當費用。
- 三、不得違反營運計畫及許可文件登載事項。
- 四、不得擅自擴大營業範圍。
- 五、攤販間及與消費者或鄰近住戶糾紛之協調及處理。
- 六、營業範圍週邊交通秩序及環境衛生之維持。
- 七、販賣食品類之攤販，應符合食品衛生管理法及相關法令之規定。
- 八、使用炊火之攤販，應配置滅火器。
- 九、電纜線之配置應架設整齊並設防護措施。
- 十、不得因擴音器廣播、叫賣或舞台活動致產生噪音污染及妨礙安寧之行為。
- 十一、不得販賣法令禁止或未經許可之物品。
- 十二、取得營業許可證後一個月內，應就攤販集中區營業場所投保公共意外責任險，保險期限屆滿時，應予以續保。其最低保險金額由本府另公告之。
- 十三、應負責協助或通報警察單位勸導、取締本攤販集中區以外道路上之違規攤販。
- 十四、其他經本府指示之管理事項。

第十條（攤販集中區之廢止）

攤販集中區有下列情形之一者，主管機關得廢止其營業許可證，該區應在限期內自動拆除，違者強制執行。

- 一、指定原因或許可條件消失。
- 二、地區發展需要。
- 三、有公共安全之虞或未經本府許可而擅自變更使用用途者。
- 四、有重大違失，經書面限期改正，屆期仍未完成改正者。

前項第二款，由本府於廢止前三個月公告，拆除之費用由本府負擔。

第一、三、四款拆除費用由經營者或土地所有權人負擔。

第十一條（臨時攤販集中區）

政府為配合重大節慶或活動需要，得規劃適當區域設置臨時攤販集中區，期間不得超過三個月，並得委託民間經營管理。

有關攤販集中區或臨時攤販集中區委託經營管理辦法，由本府另訂之。

第三章 罰則

第十二條（未經許可之處罰）

違反第四條無照營業者，處經營者或土地所有權人新臺幣三萬元以

上十萬元以下罰鍰，經通知限期補正，逾期仍未補正者，得按日連續處罰。

第十三條（違規之處罰）

經營者或管理委員會違反第九條各項情形之一者，得處新臺幣三千元以上三萬元以下罰鍰，經通知限期改正，逾期仍未改正者，得按日連續處罰。

第十四條（強制執行）

依本自治條例所處之罰鍰，經通知限期繳納屆期仍不繳納者，移送強制執行。

第四章 附則

第十五條（審查費、證照費、場地使用費或權利金）

申請營業許可證或許可證展延者應繳納審查費、證照費。許可證毀損、遺失申請換發、補發者，應繳納證照費。私人設置之攤販集中區，得向管理委員會繳納清潔費及管理費。

前項各項費用繳納後，除有誤繳或溢繳情形外，不得以任何理由要求退費或保留。有關審查費、證照費之收費標準，由本府另定之。

第十六條（施行日期）

本自治條例自公布日一年後施行。

說明：明定本自治條例施行日期。為使現有業者一年之緩衝及改善期，自公布日一年後施行。